



Złożenie pracy online:
2011-06-20 23:36:28
Kod pracy:
5389

Magdalena Dudzik
(nr albumu: 10007*PSYCH/JM)

Praca magisterska

Motywacja do nauki a struktura osobowości u studentów

Motivation to learn and the structure of personality at students

Wydział: Psychologii

Kierunek: Psychologia

Specjalność: psychologia kliniczna i osobowości

Promotor: dr hab. Zenon Uchnast

*Pragnę serdecznie podziękować ks. Prof. dr hab. Zenonowi Uchnastowi - promotorowi
mojej pracy, za okazaną życzliwość, zrozumienie, poświęcony czas oraz cenne uwagi
przekazywane w trakcie przygotowania niniejszej pracy dyplomowej.
Chciałabym również podziękować Tym Wszystkim moim Bliskim, którzy pomogli mi w
ukończeniu mojej pracy naukowej, za pomoc, dobre rady, otuchę, wsparcie i nieustanną
motywację.*

Abstrakt

Przedmiotem niniejszej pracy dyplomowej jest zbadanie i wyjaśnienie współzależności między rodzajem motywacji do nauki, a strukturą cech osobowości. Celem rozstrzygnięcia pytania problemowego sformułowano trzy hipotezy. Hipoteza ogólna: Istnieje współzależność pomiędzy rodzajem motywacji do nauki a strukturą cech osobowości mierzonych w NEO-PI-R. Hipotezy szczegółowe: Istnieje współzależność pomiędzy motywacją wewnętrzną a wskaźnikami ekstrawersji, otwartości na doświadczenie i sumienności. Druga hipoteza szczegółowa: Istnieje współzależność pomiędzy motywacją zewnętrzną a wskaźnikami neurotyczności i ugodowości. W celu weryfikacji przyjętych hipotez przeprowadzono badania wśród studentów Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu. Grupa badawcza składała się ze 124 osób. Do badania wykorzystano dwie metody diagnostyczne: *Kwestionariusz Motywacji do Nauki* (KMN) autorstwa B. Neyrinck (2006), oraz *Kwestionariusz Osobowości NEO-PI-R*, P.T. Costy i R. McCrae. Przyjęta hipoteza ogólna oraz pierwsza z hipotez szczegółowych zostały potwierdzone w przeprowadzonych i opracowanych badaniach. Wyniki badań wskazują na to, że istnieje pozytywna współzależność pomiędzy wewnętrzną motywacją do nauki a cechami struktury osobowości. Druga hipoteza szczegółowa nie została pozytywnie zweryfikowana. Osoby z grup o wysokim i niskim poziomie motywacji zewnętrznej nie różnią się między sobą statystycznie znacząco w skalach neurotyczności i ugodowości.

Abstract

The thesis consider the issue of the research and explanation of the correlation between the type of the motivation to learn and the structure of the personality traits. Three hypotheses have been formulated to determine the problem question. The general hypothesis: There is a significant correlation between the type of motivation to learn and the structure of personality traits measured by the NEO-PI-R. The specific hypothesis: There is a correlation between the internal motivation and the Extraversion indicators, Openness to experience and Conscientiousness. The second specific hypothesis: There is a correlation between the external motivation and the indicators of Neuroticism and Agreeableness. To find the answer to our hypothesis the research among the students of the State Higher Vocational School in Nowy Sącz has been done. The research group consisted of 124 people. For the research two diagnostic methods have been used: Questionnaire motivation to learn (KMN) by B. Neyrinck (2066) and Personality Questionnaire, NEO-PI-R, P.T. Costa and R. McCrae. The accepted general hypothesis and the first specific hypothesis have been confirmed in tests carried out and developed. The results indicate that there is a positive correlation between the internal motivation to learn and the features of personality structure. The second hypothesis has not been confirmed. The people with high and low levels of external motivation were not significantly diversified in the Neuroticism and Agreeableness scales.

Spis treści

Spis treści	4
Wstęp	5
Rozdział 1. Teoretyczne podstawy badań	9
1. Wyjaśnienie znaczenia podstawowych pojęć	9
1.1. Pojęcie motywacji i rodzaje motywacji	9
1.2. Pojęcie osobowości i struktury osobowości	12
2. Psychologiczne koncepcje motywacji	15
2.1. Teoria potrzeb Kazimierza Obuchowskiego	15
2.2. Podejście poznawcze w psychologii motywacji Józefa Kozielskiego	17
2.3. Roberta White'a koncepcja motywacji do rozwoju - paradygmat potrzeby kompetencji	19
2.4. Koncepcja Autodeterminacji E.L. Deciego i R. M. Ryana	20
3. Korelaty osobowościowe motywacji – kierunki badań	25
4. Rozwój osobowości w okresie wczesnej dorosłości	28
4.1. Charakterystyka okresu wczesnej dorosłości	28
4.2. Rozwój intelektualny	31
4.3. Rozwój tożsamości i autonomii	31
4.4. Rozwój wartości	32
4.5. Rozwój społeczny	33
Rozdział 2. Metodologiczne podstawy badań własnych	34
1. Problem i hipotezy badawcze	34
2. Charakterystyka stosowanych narzędzi psychologicznych	34
2.1. Kwestionariusz Motywacji do Nauki	35
2.2. Kwestionariusz Osobowości NEO- PI -R	36
3. Charakterystyka badanej grupy	39
4. Sposób przeprowadzenia badań empirycznych	40
Rozdział 3. Prezentacja, analiza i interpretacja wyników z badań własnych	41
1. Poziom motywacji w badanej grupie osób	42
2. Struktura osobowości osób z grup eksperymentalnych	46
2.1. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Neurotyczności	46
2.2. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Ekstrawersji	48
2.3. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Otwartości na doświadczenia	50
2.4. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Ugodowości	52
2.5. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Sumienności	53
3. Współmienność między skalami motywacji a strukturą osobowości	55
Podsumowanie	58
Zakończenie	61
Bibliografia	65
Aneks 1. Wyniki osób z grup eksperymentalnych uzyskane za pomocą skali KMN	68
Aneks 2. Wyniki uzyskane za pomocą skali NEO-PI-R	70

Wstęp

Każdy kto chce zrozumieć człowieka zaczyna od poszukiwania pobudek jego działania. Fundamentalnym pojęciem psychologii motywacji jest pojęcie „*motywu*” (pochodzącego od łacińskiego słowa „*movere*”- popychać, poruszać), stosujemy go do określenia tych wszystkich czynników, które spowodowały czyjeś określone działanie. Pojęcie to definiowane jest jako bodziec uruchamiający aktywność osoby ukierunkowaną na dany cel, jako świadome działanie. Biorąc pod uwagę skuteczność ludzkiego działania nasuwa się wniosek, że istnieje pewna określona, powiązana ze strukturą cech osobowości - motywacja.

Analiza procesów motywacyjnych jest podstawą do zrozumienia zachowań osoby oraz stanowi klucz do interpretacji struktury osobowości. Motywacja zatem pełni istotną funkcję dla naszego działania, gdyż jest ona podłożem aktywności ludzkiej, a także realizowania wyznaczonych celów.

Pojęcie „*motywacji*” jest rozumiane odmiennie w różnych koncepcjach i podejściach psychologicznych. Dominujący do lat '50 był model homeostatyczny (Cannon, 1912), mówiący o tym, że źródłem motywacji jest zaburzenie homeostazy, wewnętrznej równowagi organizmu. Kluczowym pojęciem w tym podejściu jest popęd, rozumiany jako odczucie braku równowagi. Zachowanie motywowane wiąże się zatem z przywróceniem homeostazy, czyli wewnętrznej równowagi.

Spośród wielu teorii motywacji, znaczna ich część wyjaśnia mechanizmy pobudzające człowieka do działania w kategoriach instynktu, popędu i dążenia do jego redukcji bądź też dążenia do utrzymania optimum stymulacji i pobudzenia. K. Obuchowski (1967) zwraca uwagę na potrzeby poznawcze, jako swego rodzaju mechanizm motywacyjny.

White (1959) zaproponował, pogląd, że istnieje motywacja do doskonalenia osobowości. Wprowadził pojęcie „*kompetencji*”, jako motywu do doskonalenia umiejętności osoby w adekwatnym funkcjonowaniu. Zachowaniom motywowanym odpowiada poczucie kompetencji charakteryzujące się odczuciem skuteczności i samostanowienia. Następnie problem ten podjął Deci i Ryan (1985), dookreślając poczucie kompetencji jako motywację wewnętrzną i zewnętrzną. Autorzy ci nawiązując do koncepcji White'a (1959) opisują klasy zachowań i odpowiadające im rodzaje motywacji, mianowicie: autodeterminacja (samo ukierunkowanie), determinacja przez kontrolę oraz amotywacja (motywacja bezosobowa). Według nich rodzaje te są podstawą zachowań motywacyjnych. Motywacja wewnętrzna, czyli orientacja na autonomię, cechuje się samoukierunkowaniem i jest regulowana przez

ciągłe dokonywanie wyborów, opierając się na uświadomionych potrzebach i zintegrowanych celach osoby. Motywacja zewnętrzna określana jest jako orientacja na kontrolę, są to zachowania osoby regulowane z zewnątrz. Orientacja bezosobowa (amotywacja), charakteryzuje się tym, że zachowanie osoby pozostaje poza jej intencjonalną kontrolą. Deci i Ryan (1985) podkreślają, że samoświadomość kontroli nad czynnikami determinującymi działanie jest regulatorem działań osoby. Podmiot poszukuje optymalnej spójności pomiędzy własnymi, osobistymi możliwościami, a trudnościami jakie niesie otoczenie zewnętrzne.

Charakterystyka motywów ludzkiego działania powiązana jest ze strukturą osobowości i stanowi jej część. Osobowość według Allporta (1949) ujmowana jest „jako dynamiczna organizacja, tych psychofizycznych systemów jednostki, które determinują jej specyficzny sposób przystosowania się do otoczenia”. Autor ten w odniesieniu do procesu uczenia się pojmuje motywację jako nabywanie nawyków, ale również jako zmiany w procesie wzrostu osobowości, dotyczy ona procesu dyferencjacji i integracji osobowości. Większość współczesnych autorów, używających wyrażenia „*struktura osobowości*”, rozumie przez nie jakąś zwartą, spójną organizację obejmującą całokształt życia psychicznego jednostki.

Istotnym elementem wpływającym na postępy w nauce jest *motywacja*. Cechuje ją przekonanie o tym, że praca włożona w naukę dostarcza wymiernych rezultatów. W odniesieniu do procesu uczenia się pojęcie motywacji używane jest do wyjaśnienia w jakim stopniu osoba ucząca się poświęca wysiłek i uwagę na treści związane z nauką. Bardzo ważnymi czynnikami determinującymi efektywność procesu uczenia się są cechy osobowościowe osoby: jej temperament, poziom samomotywacji i ambicji, otwartość na zmiany, odporność na stres oraz presja otoczenia. Współczesne poglądy na motywację do nauki podkreślają fakt, iż motywacja nie jest tylko odpowiedzią na czynniki (wewnętrzne i zewnętrzne), ale wynika również z chęci poznawczej i decyzji jednostki.

W mojej pracy postaram się przybliżyć naturę motywacji oraz omówię podstawowe teorie motywacji. Praca ta ma na celu wyjaśnienie czym jest motywacja i jakie ma znaczenie we współczesnej psychologii, przede wszystkim jeśli chodzi o motywację wewnętrzną w odniesieniu do struktury cech osobowości. Osobowość bowiem jest wyznacznikiem tego kim jesteśmy, jak się zachowujemy i jakie mamy motywy własnego działania i postępowania. Motywacja wewnętrzna jest ważnym zagadnieniem w psychologii, które należy podejmować.

Celem niniejszej pracy będzie zbadanie czy istnieje współzależność między rodzajem motywacji do nauki, a strukturą cech osobowości? A jeśli istnieje, to jaka jest jej specyfika?

Sformułowano następujące pytanie badawcze:

Czy istnieje związek między motywacją do nauki a strukturą cech osobowości?

Celem rozstrzygnięcia pytania problemowego postawiono następujące hipotezy badawcze:

Hipoteza ogólna:

H1. Istnieje współzależność pomiędzy rodzajem motywacji do nauki a strukturą cech osobowości mierzonych w NEO-PI-R.

Dwie hipotezy szczegółowe:

H2. Istnieje współzależność pomiędzy motywacją wewnętrzną a wskaźnikami ekstrawersji, otwartości na doświadczenie i sumienności.

H3. Istnieje współzależność pomiędzy motywacją zewnętrzną a wskaźnikami neurotyczności i ugodowości.

Do badania motywacji będzie wykorzystany *Kwestionariusz Motywacji do Nauki* (KMN) autorstwa B. Neyrinck (2006), który umożliwia pomiar motywacji wewnętrznej i zewnętrznej. Drugą metodą jest *Kwestionariusz Osobowości NEO-PI-R* P.T. Costy i R. McCrae, który służy do diagnozy cech osobowości zawartych w modelu Wielkiej Piątki.

Grupa badawcza będzie składała się ze 124 studentów (I-III rok) Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu, Instytutu Języków Obcych.

Praca będzie składała się z trzech rozdziałów. Pierwszy rozdział poświęcony będzie teoretycznym podstawom badań podjętych w niniejszej pracy. W części tej omówię różne definicje motywacji oraz podstawowe pojęcia związane z tym zagadnieniem (popęd, instynkt, motyw, potrzeba). Poruszę również problematykę funkcji pojęcia motywacji, czyli w jakim celu psychologowie używają tego terminu. Skupię się również na charakterystyce zachowania motywacyjnego oraz na behawioralnych wskaźnikach motywacji. Rozdział ten zawiera również omówienie współczesnych psychologicznych koncepcji motywacji. W rozdziale tym przedstawię także kierunki badań dotyczące wzajemnych współzależności struktury osobowości i motywacji. Scharakteryzuję także specyfikę okresu wczesnej dorosłości.

W rozdziale drugim przedstawię metodologiczne podstawy badań własnych. Opiszę narzędzia zastosowane w pracy, jak również badaną grupę oraz sposób przeprowadzenia badań. Rozdział trzeci stanowi prezentację wyników z badań własnych i ich analizę ilościową oraz interpretację jakościową, a także podsumowanie wyników i ich interpretację w aspekcie postawionych hipotez. W Zakończeniu zaprezentuję podsumowanie mojej pracy, w którym znajduje się omówienie założonych przeze mnie hipotez, popartych wynikami z przeprowadzonych badań.

ROZDZIAŁ 1. Teoretyczne podstawy badań

1. Wyjaśnienie znaczenia podstawowych pojęć

1.1. Pojęcie *motywacji i rodzaje motywacji*

Jednym z podstawowych zagadnień nurtujących współczesnych psychologów jest problem wyjaśnienia wewnętrznego mechanizmu, dzięki któremu człowiek podejmuje działanie. Wielu z nich zakłada, iż działanie stanowi mechanizm regulowany przez motywację. Poznanie motywacji człowieka stanowi kluczowy problem psychologii zachowania się.

Istnieje wiele definicji klasyfikacji i hierarchizacji pojęcia „*motywacji*”. Samo określenie „*motywacja*” przejęte zostało z języka łacińskiego „*motivus-tae*”, co w języku polskim oznacza skłaniający do ruchu. Motywacja jest bardzo ważnym zagadnieniem podejmowanym w psychologii. Psychologia motywacji próbuje wyjaśnić, co skłania istotę żywą do ruchu, działania, a także utrzymania wybranego kierunku. Pojęcie motywacji nie zawsze jest używane w takim samym znaczeniu. Psychologowie motywacji są zgodni co do tego, że zachowanie motywowane jest na konkretny cel i że zawsze idzie w parze z uaktywnieniem się organizmu. Termin motywacja stosowany jest w psychologii do opisu wszelkich mechanizmów odpowiedzialnych za uruchomienie, podtrzymanie i zakończenie działania. Dotyczy on zarówno mechanizmów zachowań prostych jak i zachowań złożonych, zarówno mechanizmów wewnętrznych jak i zewnętrznych, afektywnych i poznawczych. Dążenia i ambicje człowieka mają pewną, określoną funkcję, która charakteryzuje się sterowaniem czynnościami jednostki i osiągnięciem przez nią celu (Reykowski, 1985). Podłożem teorii motywacji jest założenie, mówiące o tym, że zachowanie człowieka ma zawsze określoną przyczynę, ściślej mówiąc, u podłoża zachowania człowieka leży motyw (Franken, 2005).

Motywacja jest wewnętrznym stanem organizmu, pobudzającym i inspirującym do działania. W tym znaczeniu motywacja daje energię zachowaniu oraz napęd do działania. Stan motywacji jest stanem uogólnionej aktywacji lub zgeneralizowanego popędu osoby. „Stany motywacyjne wynikają z interakcji wielu zmiennych, do których należą: potrzeby, popędy, oczekiwania organizmu, możliwość występowania sprzecznych motywów oraz czynniki nieświadome” (Reber, 2000, s.383-384).

Obuchowski (1967, s.25) definiuje motyw jako „zwerbalizowanie celu i programu umożliwiającego danej osobie podjęcie określonej czynności”. Czynniki pobudzającymi do działania są w tym ujęciu pewne stany napięcia związane z potrzebami człowieka.

Obuchowski (1967, s.27) przedstawia różne podejścia do definicji motywu. H.R. English (1934) mówi, że motywem jest to, „co świadomie określa jako postawę swego zachowania się”. Zdaniem H.C. Warren (1934), motywem jest „to świadome przeżycie lub podświadome warunki, które w danej sytuacji są czynnikiem biorącym udział w determinowaniu indywidualnego lub społecznego postępowania”. N. Cameron'a (1947) stwierdza, że: „w praktyce nazywamy motywem jakikolwiek czynnik, o którym sądzimy, że ma szczególne znaczenie jako pobudka do przeprowadzenia pewnej czynności mającej na celu zaspokojenie potrzeby i do podtrzymania takiej czynności i że określa jej przebieg oraz wynik”. Zdaniem B. Tiepłowa (1955), „motywem jest to, co pobudza człowieka do postawienia sobie takich lub innych celów”. Według Guliforda (1956), „motywem jest każdy określony wewnętrzny czynnik lub stan, który prowadzi do rozpoczęcia i podtrzymania aktywności”. Natomiast E.R. Hilgard (1957) uważa, że motywem jest każdy stan organizmu, który ma wpływ na jego gotowość do rozpoczęcia lub kontynuowania określonego zachowania się”.

Hunt (1965) był jednym z psychologów, który nie zgadzał się z poglądem, że wszystkie zachowania organizmu powodowane są przez zewnętrzne wzmocnienia i bodźce. Zdaniem Hunta (1965) ukierunkowujące, poznawcze procesy mają swoją własną wewnętrzną motywację lub wrodzone właściwości dynamiczne. Podstawą tej wewnętrznej motywacji poznawczej jest rozbieżność między informacyjnym sprzężeniem zwrotnym a wrodzonymi i wyuczonymi standardami.

Istnieje wiele rodzajów motywowanego zachowania w psychologii, np. takie jak: instynkt, popęd, potrzeba.

Instynkt - „to wrodzona uniwersalna dla gatunku predyspozycja, która składa się z trzech głównych składników: poznawczego, wzruszeniowego i motorycznego, dzięki którym organizm może bez uprzedniego uczenia się, od razu wykonać odpowiednią czynność, która ma doprowadzić do celu” (McDougall, 1966, s.76).

Popęd - „to wrodzona uniwersalna dla danego gatunku predyspozycja motywacyjna, realizowana w sposób zmieniający się pod wpływem uczenia się (Freud, 1975, s.32).

Potrzeba - według N. Camerona (1974), jest to „stan nieustabilizowanej lub zaburzonej równowagi w zachowaniu się organizmu, przejawiający się zwykle jako nasilająca się lub przedłużająca czynność lub napięcie”. K. Goldstein (1939) definiował potrzebę jako „stan pewnego niedoboru, który osobnik stara się uzupełnić” (za: Obuchowski, 1967, s.88).

Według Penc (2000, s.8), motywacja „stanowi proces wyboru, jakiego dokonują ludzie między różnymi zachowaniami i formami aktywności, aby urzeczywistnić cele będące wynikiem cenionych przez nich wartości, a więc tego, co jest godne pożądanego i co ma rzeczywistą bądź wyobraźną zdolność do zaspokajania odczuwalnych potrzeb i aspiracji”.

Według Roberta White'a (1959), „wszystkie zachowania mają wspólne znaczenie biologiczne: są częścią procesu, poprzez który zwierzę lub dziecko uczy się wchodzić w skuteczne, efektywne interakcje z otoczeniem”. Tego rodzaju motywację White (1959) określał jako podstawową tendencję do wzrostu poczucia kompetencji (za: Tokarz 1999, s.78).

Deci i Ryan (1985), twórcy teorii Autodeterminacji, dookreślają wewnętrzne, osobowościowe charakterystyki sprawstwa. Autorzy tej koncepcji opisują właściwości zachowań człowieka i odpowiadające im rodzaje motywacji:

autodeterminacja (samoukierunkowanie) - zachowania są determinowane przez „self”, czyli „są regulowane przez ciągłe dokonywanie wyborów, opierając się na uświadomionych potrzebach i zintegrowanych celach”,

determinacja przez kontrolę (orientacja na kontrolę) - zachowania regulowane z zewnątrz „nie mają związku z dokonaniem wyboru, ale uzależnione są od okoliczności związanych z różnego typu nagrodami, a także kontrolują je stany wewnętrzne osoby”,

motywacja (orientacja pozaosobowa) - zachowanie pozostaje poza intencjonalną kontrolą. Osoby te są przekonane, że „nie mogą pokierować swoim zachowaniem w sposób prowadzący do pożądanego wyniku”. Kiedy dominuje taka postawa, osoba widzi siebie jako niekompetentną, nieskuteczną oraz niezdolną do kontroli sytuacji.

Według Janusza Reykowskiego (1985, s. 36-38, 113), motywacja to „proces psychicznej regulacji, dzięki któremu formułuje się dążenia. Funkcją dążeń jest sterowanie czynnościami człowieka w taki sposób, aby doprowadziły one do określonego, zgodnego z intencją efektu, czyli celu”. Definiuje on również napięcie motywacyjne, które „pojawia się, gdy podmiot dostrzeże stan rzeczy, który mógłby zredukować napięcie, a także, gdy wytwarza się u niego przeświadczenie, że wartość gratyfikacji da się osiągnąć”.

W drugiej połowie XX wieku pojęcie „motywacja wewnętrzna” używano zamiast słowa eksplorowanie i definiowano ją jako „wrodzoną skłonność do szukania nowości i wyzwania,

rozwijania i doskonalenia własnych zdolności, eksplorowania i uczenia się” (Franken, 2005, s.438, za: Ryan, Deci, 2000, s.70).

Podsumowując przedstawione rozumienie definicji pojęcia motywacji można sformułować wnioski dotyczące omawianego zagadnienia. Z pewnością motywacja jest pojęciem systemowym. Składają się na nią zarówno czynniki wewnętrzne tkwiące w samym człowieku, jak i bodźce zewnętrzne znajdujące się w jego otoczeniu. Niezbędne jest zatem poznanie procesu psychologicznego, który ukierunkowuje działanie oraz bodźców, środków i warunków pozwalających odpowiednio sterować tym działaniem.

1.2. Pojęcie osobowości i struktury osobowości

Pojęcie „osobowości” jest nadrzędnym pojęciem w psychologii. Podejście do osobowości różni się w zależności od zajmowanego stanowiska teoretycznego. Obejmuje ono intuicyjnie odczuwaną, ale wymykającą się jednoznacznym i wyczerpującym określeniom rzeczywistości ludzkiej. Większość znawców tego przedmiotu jest zgodna, że osobowość uwarunkowuje zachowania człowieka w każdej sferze jego funkcjonowania.

Definicje osobowości formułowane przez psychologów często akcentują uwarunkowania właściwości psychiki ludzkiej, a niekiedy nawet ograniczają się tylko do nich. Analizując osobowość należy zaznaczyć, że „nie jest ona cechą gatunkową człowieka, lecz cechą indywidualną i kulturową, odnoszącą się do wzoru, do którego osiągnięcia zmierza proces wychowania i samowychowania” (Strealu, 2008, s.426).

Osobowość człowieka, według Halla i Lindzey’a (1990), kształtowana jest przez cechy biofizyczne, jak też poprzez proces socjalizacji, który jest ukierunkowany na przystosowanie człowieka do życia w zbiorowości, umożliwia porozumienie się i inteligentne działanie w jej ramach, a także uczy jak się zachować, by osiągnąć postawione cele życiowe. Socjalizacja jest to wchodzenie w daną kulturę, co rozumie się jako poznawanie i przyjmowanie przez jednostkę tradycji, obyczajów i wzorów kulturowych wyznaczających sposób jej zachowania się.

Siek (1993, s. 7-10, 21-22) analizuje znaczenia „osobowości” i podstawowe elementy struktury osobowości oraz ich rozumienie w różnych podejściach osobowości. Allport wyróżnił pięćdziesiąt definicji osobowości, które podzielił na pięć grup: definicje

filozoficzne, socjologiczne, biospołeczne, prawne i psychologiczne. W ujęciu psychologicznym Allporta (1949, s.43) osobowość ujmowana jest „jako dynamiczna organizacja, tych psychofizycznych systemów jednostki, które determinują jej specyficzny sposób przystosowania się do otoczenia”.

Podsumowując różne sposoby określenia osobowości w psychologii, Siek (1993, s.10) ujmuje osobowość jako: „organizację nabytych i wrodzonych dyspozycji i schematów reagowania jednostki, względnie stałą, spójną, specyficzną dla jednostki, powstałą jako wynik dojrzwania, uczenia się i przystosowania, determinująca dalszy rozwój i przystosowanie jednostki”. Nadto, Siek (1986, s. 65-68) określa strukturę osobowości w terminach „cech osobowości, które są względnie trwałe i zorganizowane w charakterystyczny dla każdej osoby sposób, dzięki czemu jej zachowanie, postępowanie, odznacza się pewną stałością, jest uporządkowane i usystematyzowane”.

W ujęciu Reykowskiego (1985, s.47), „struktura osobowości stanowi względnie trwałą konfigurację podstawowych, zhierarchizowanych wewnętrznie kierunków motywacyjnych”. Natomiast, Pervin (2002, s.34-35) analizując podstawowe cechy osobowości wyróżnia cztery grupy jej cech:

- 1) cechy, które określają szybkość, siłę i trwałość reakcji emocjonalnych jednostki, które są cechami jej temperamentu;
- 2) cechy, od których zależy czy człowiek łatwo się uczy i przyswaja nowe wiadomości i sprawności - są to zdolności człowieka, od których zależy poziom jego rozwoju umysłowego, nazywamy stopniem lub poziomem jego inteligencji;
- 3) cechy które wpływają na dobór i określenie celów, przedstawiających kierunek działalności człowieka - są to motywy jego postępowania;
- 4) cechy, które wskazują czy i w jakim stopniu dobór przez człowieka celów i sposobów ich realizacji jest zgodny z ogólnie przyjętymi wartościami i normami moralnymi oraz cechy, od których zależy to w jakim stopniu człowiek potrafi je realizować pokonując przeszkody i trudności – łącznie obie grupy tych cech określa się mianem charakteru człowieka.

Można więc powiedzieć, że, według Pervina (2002), osobowość jest strukturą, której głównymi składnikami są: temperament, inteligencja, motywacja i charakter. Przyjmuje się, że dwa pierwsze składniki są w przeważającym stopniu uwarunkowane genetycznie i

dziedzicznie, natomiast dwa pozostałe są w głównej mierze kształtowane w procesie wychowania i własnej pracy osoby.

Większość współczesnych autorów, używających wyrażenia „*struktura osobowości*”, rozumie przez nie jakąś zwartą, spójną organizację obejmującą całokształt życia psychicznego jednostki. Podobnie, Stanger (1948, s. 78, 67-69) stwierdza, że wyrażenia „*struktura osobowości*” używa się najczęściej dla określenia „całościowej organizacji zachowania: uczuć, percepcji i pragnień charakterystycznych dla każdej jednostki”. Dodaje też, że taka całościowa organizacja życia psychicznego osoby może być oceniana pod kątem jej złożoności, plastyczności, stabilności oraz stopnia scentralizowania. Również Remplein (1963, s.388) określa strukturę osobowości „jako całościową, jednolitą, wewnątrznie spójną organizację psychicznych dyspozycji, funkcji i gotowości reagowania jednostki”. Natomiast, A.N. Leontjew (1972) podkreśla, że struktura osobowości jest względnie stałą konfiguracją głównych zhierarchizowanych wewnątrznie ciągów motywacyjnych.

Model Wielkiej Piątki stanowi aktualnie jeden z najpopularniejszych modeli eksperymentalnych w psychologii osobowości, którego wielkim udziałem jest również ujednolicenie języka badaczy preferujących opis jednostki w kategoriach teorii cech. Według Pervina (2002, s.60) „za bardzo owocne uważamy przyjęcie założenia roboczego, że Pięciodzownikowy Model Osobowości dobrze odzwierciedla strukturę osobowości [...]. Jeżeli naprawdę odkryliśmy podstawowe wymiary osobowości, oznacza to punkt zwrotny w psychologii”.

Costa i McCrae (1997) wyróżnili pięć podstawowych czynników struktury osobowości: Neurotyczność, Ekstrawersja, Otwartość na doświadczenie, Ugodowość, Sumienność. Czynniki te stanowią podstawę do pomiaru cech osobowości będących wyznacznikami struktury osobowości. Określana w ten sposób struktura osobowości, ich zdaniem, ma charakter uniwersalny, gdyż wyodrębnione pięć czynników stanowi surowy materiał osobowości, który jest dziedzicznie uwarunkowany i obecny u wszystkich jednostek należących do gatunku *homo sapiens*. Na dowód tego przytaczają oni wyniki badań międzykulturowych, które, w ich opinii, potwierdzają uniwersalność postulowanej struktury osobowości.

2. Psychologiczne koncepcje motywacji

2.1. Teoria potrzeb Kazimierza Obuchowskiego

Dla Obuchowskiego (1967) podstawowym pojęciem jest potrzeba. Definiuje on „*potrzeby*” jako pewnego rodzaju napięcia, dynamizujące i ukierunkowujące czynność zdobywania tego, co jest konieczne do normalnego funkcjonowania organizmu. Tak pojmowana potrzeba, zdaniem Obuchowskiego, pozwala wyjaśnić, jak powstają procesy samoregulacyjne.

Obuchowski (1967) definiuje, potrzeby odczuwane przez ludzi jako brak tego, co ma dla nich znaczenie. Potrzeby są najważniejszym motorem działania, gdyż ich zaspokojenie warunkuje rozwój i doskonalenie samego człowieka, a także urzeczywistnienie jego ideałów życiowych. Autor wskazuje, iż potrzeby dotyczą tego, co jest danej jednostce niezbędne, by istniała jako organizm, rozwijała się jako normalna osoba i była przede wszystkim wolna psychicznie.

Jednakże oprócz potrzeb Obuchowski (1967) wyróżnia również pragnienia oraz dążenia. Pragnienia to pożądaniami i popędy, które zwykle odpowiadają temu, co niezbędne jednostce naprawdę, a niekiedy są dla niej szkodliwe. Dążenia pełnią funkcję zaspokojenia potrzeb. Niejednokrotnie zaspokojenie potrzeby prowadzi do zamknięcia któregoś z etapów dążenia, zwykle jednak dążenie to realizowane jest jako kierunek dla nowych pragnień. Autor wyróżnił sześć podstawowych potrzeb:

- fizjologiczne,
- seksualne,
- poznawania,
- kontaktu emocjonalnego,
- sensu życia,
- dystansu psychicznego.

Każda z wymienionych potrzeb ma różne mechanizmy powstawania, zaspokajania jak również patologii. Jednakże każda z nich pełni takie samo kryterium potrzeby, której spełnianie jest konieczne dla normalnego funkcjonowania jednostki.

Obuchowski (1967) uzasadnia źródłowe uwarunkowania potrzeb, odwołując się do podstawowej właściwości żywych organizmów, która nazwana jest bądź jako „*zdolność do samoregulacji*” (Pawłow 1952), bądź jako „*homeostaza*” (Cannon 1912). Ponadto Bernard (1924) wysunął koncepcję, że „charakterystyczną cechą istot żywych jest zdolność utrzymywania stałości środowiska wewnętrznego mimo zmian zachodzących w otoczeniu” (za: Selye, 1960, s.15). Do tej idei nawiązywał również Pawłow (1952), stwierdzając, że dla normalnego funkcjonowania organizmu istotny jest stan „równowagi wewnętrznej” wszystkich narządów i ich optymalnej harmonijnej współpracy. Równowaga ta bywa często zakłócana. Tak więc, aby utrzymać stan równowagi wewnętrznej, jednostka musi odpowiednio reagować na czynniki zakłócające równowagę. Pawłow (1952, s.29-37) określił zdolność utrzymania się w równowadze ze środowiskiem jako „*zdolność do samoregulacji*”. Podobne znaczenie posiada wprowadzony przez Cannona (1912) termin *homeostasis*: „*homeostaza jest właściwą żywemu ustrojowi zdolnością utrzymywania stałości środowiska wewnętrznego we wszystkich okolicznościach*” (za: Selye, 1960, s.15). Obuchowski (1967) przyjął, że zaspokajanie potrzeb stanowi w tym ujęciu cel czynności samoregulacyjnych. Według niego, funkcją podstawową mechanizmu samoregulacji jest zaspokajanie potrzeb jednostki.

Obuchowski (1967, s. 25) przyjmuje, iż każdy motyw jest związany z regulacyjną funkcją świadomości. Zaznacza on, iż regulacyjna rola motywu polega na określeniu celu działania i programu do niego dostosowanego, który daje podstawę do podjęcia decyzji o tymże działaniu. Chodzi tu o działanie nastawione na uzyskanie z góry założonego wyniku. Regulacja czynności rozpoczyna się wówczas wtedy, gdy jednostka uświadamiając sobie cel działania, formułuje program działania. Kiedy dana forma zachowania się nie jest regulowana przez motyw, mówimy o działaniu nieumotywowanym, nieświadomym. Uważa on, że ideałem w procesie regulacji czynności byłaby sytuacja, w której cel, program i skutek działania pozostają w ścisłym związku ze sobą.

Ponadto Obuchowski (1967) stwierdza, iż aktywnością człowieka kierują różne cele, do których dąży. Dążenie, które jest wynikiem cenionych przez osobę wartości, jego wiedzy i doświadczenia, posiadanych aspiracji, a także sposobu myślenia. Te wszystkie czynniki jako całość, zdaniem autora, ukierunkowują jego zachowanie oraz działania.

Obuchowski (1967, s.85) wyróżnia w procesie organizacji ludzkiego celowego zachowania się trzy podstawowe fazy:

- 1) sformułowanie celu - cel zwerbalizowany, uzasadniający działanie obronne w wyniku ograniczenia procesu poznawczego przez czynność mechanizmów obronnych przystosowania;
- 2) wybór kierunku działania - cel niezwerbalizowany, nie dopuszczony do świadomości;
- 3) skutek działania - behawiorystyczne ujęcie celu jako skutku działania - skutek ten stanowi wypadkową działania ludzkiego i warunków, w których działanie przebiega.

Obuchowski (1967) przypisuje szczególne znaczenie *potrzebom orientacyjnym*, których zaspokojenie stanowi pośredni warunek utrzymania równowagi wewnętrznej jednostki. Potrzeby te pełnią istotną rolę w procesie samoregulacji. Są to potrzeby związane z zachowaniem równowagi zewnętrznej, uwarunkowanej prawidłowym odzwierciedleniem danej sytuacji, które z kolei jest istotnym komponentem orientowania się w otoczeniu (A. Lewicki, 1959, s.8).

Dzięki wysoce rozwiniętym zdolnościom intelektualnym, umożliwiającym wieloaspektowe odzwierciedlenie rzeczywistości, człowiek poznaje otaczający go świat i siebie samego w sposób, który daje mu możliwość kilkietapowego przewidywania sytuacji, planowania ich oraz organizowania. Obuchowski (1967, s.156-158) przyjmuje, że istnieją trzy rodzaje potrzeb, które dynamizują specyficzne ludzkie czynności orientacyjne:

- potrzeba poznawcza własnego otoczenia,
- potrzeba uwzględnienia regulacji swego działania,
- potrzeba określenia uznawanych wartości.

Nie zaspokojenie którejs z wymienionych potrzeb powoduje, że orientacja człowieka w świecie jest niepełna i nie zabezpiecza jego prawidłowego funkcjonowania, czyli optymalnego wykorzystania wszystkich jego możliwości mających zastosowanie w realizowaniu jego celów.

2.2. Podejście poznawcze w psychologii motywacji Józefa Kozielskiego

Kozielski (1998) uważa, że żaden człowiek nie jest układem w pełni autonomicznym, niezależnym od wpływów zewnętrznych oraz od własnych biografii. Procesy intelektualne, emocje czy zachowanie człowieka są regulowane, sterowane przez różnorodne bodźce. Czynności człowieka są sterowane przez informacje. To struktura informacji decyduje o tym,

do czego ludzie dążą, czego pragną i czego unikają. Zdaniem autora podstawą regulacji wewnętrznej człowieka są struktury poznawcze.

Struktury poznawcze to „system informacji o świecie zewnętrznym i o własnej osobie, które są zakodowane w pamięci człowieka i które regulują jego zachowanie. W różnorodnych sytuacjach społecznych, w rodzinie, w szkole czy w instytucji naukowej, człowiek uczy się, jaki jest świat i jak można skutecznie w nim działać. Wyniki uczenia się i myślenia są utrwalane tworząc sieć struktur poznawczych” (Kozielecki, 1998, s.164-166).

Zgodnie z koncepcją poznawczą siły motywujące ludzkie działania są zawarte w procesie informacyjnym. Informacje zakodowane w strukturach poznawczych wytwarzają napięcie motywacyjne i ukierunkowują działanie. Można zatem powiedzieć, że motywacja jest pochodną wobec danych o świecie i o samym sobie. Na początku określona jest informacja, a dopiero później rodzi się proces motywacyjny. Kozielecki (1998, s. 172) wprowadza pojęcie *poziomu aspiracji*, który odgrywa specyficzną rolę w procesie poznawczym. Poziom aspiracji stanowi pewną określoną wartość dodatnią, która daje jednostce poczucie satysfakcji. Autor zwraca uwagę na fakt, iż poziom aspiracji jest informacją, którą osoba ma zamiar osiągnąć oraz która daje jej poczucie osobistej skuteczności. Poziom ten należy do stałych właściwości jednostki, kształtujących się w procesie uczenia się oraz zdobywania doświadczenia. Siły napędowe działania tkwią w odpowiednio strukturalizowanej informacji wewnętrznej i zewnętrznej. Podstawowym przyczyną motywacji stają się sprzeczności i rozbieżności pomiędzy informacjami

Zdaniem Kozieleckiego (1998), istnieją pewne współzależności pomiędzy wielkością rozbieżności informacyjnej, a siłą motywacji. Zgodnie z tym, im większa jest niezgodność pomiędzy aspiracjami, a rzeczywistym stanem sytuacji, tym usilniej człowiek dąży do zdobycia nowych wartości. Człowiek posiada pewną określoną tolerancję w stosunku do istniejącej rozbieżności pomiędzy osiągnięciami a aspiracjami. W przypadku kiedy rozbieżność ta jest niewielka, jednostka nie podejmuje się żadnych działań. Autor zauważa, że bardzo duża rozbieżność pomiędzy standardem, a aktualnym stanem rzeczy nie wyzwała wysokiej motywacji. W tym wypadku osiągnięcie celu jest mało prawdopodobne i dlatego ludzie nie są zbyt zmotywowani. Na przykład, niska korelacja między „ja realnym” (jaki jestem naprawdę?) a „ja idealnym” (jaki chciałbym być?), która występuje u neurotyków, nie wyzwała u nich napięcia motywacyjnego, nie pobudza ich do pracy nad sobą, a także nie zmusza do formułowania bardziej pozytywnego obrazu własnej osoby. Gdy omawiane

rozbieżności są zbyt duże, rodzi się lęk i panika. Wówczas ludzie zaczynają rezygnować z racjonalnych poczynań. Psychologowie poznawczy uważają, że istnieje pewna optymalna różnica pomiędzy aspiracjami a osiągnięciami, wobec której siły napędowe do działania są największe.

Istotną rolę w życiu jednostki pełni orientacja w otoczeniu, a szczególnie formułowanie oczekiwań o przyszłych stanach rzeczy. Niepewność dotycząca tych stanów często rodzi ciekawość, która z kolei pobudza jednostkę do poszukiwania informacji. W przypadku, gdy człowiek nie jest zdolny sformułować przewidywań, gdy nie umie postawić diagnozy lub prognozy, rodzi się lęk i niepokój. Prawidłowej orientacji w otoczeniu zewnętrznym towarzyszą takie uczucia, jak satysfakcja, zadowolenie, spełnienie. Proces wartościowania również wytwarza stany emocjonalne. W trakcie określenia wartości pozytywnych rodzą się emocje pozytywne, wartościom negatywnym towarzyszą zaś takie uczucia, jak lęk, niepokój oraz zagrożenie. Wykrycie rozbieżności pomiędzy poziomem aspiracji a osiągnięciami jednostki wywołuje swego rodzaju napięcie, a także rodzi nadzieję. Redukcja tej rozbieżności daje człowiekowi poczucie własnej skuteczności (Kozielecki, 1998, s. 183).

2.3. Roberta White'a koncepcja motywacji do rozwoju - paradygmat potrzeby kompetencji

Robert White (1959) traktuje pojęcie „*kompetencji*” jako motyw do doskonalenia umiejętności w normalnym funkcjonowaniu. Zachowania związane z kompetencją są motywowane swoim własnym trybem. Odpowiada im bowiem motywacja skuteczności charakteryzująca się w doświadczeniu odczuciem skuteczności i satysfakcji. Wzmacniający rezultat skuteczności nie daje się jednak klarownie oznaczyć, zachodzi bowiem w trakcie regularnej i ciągłej interakcji z otoczeniem zewnętrznym. Z nieodróżnicowanej motywacji skuteczności rozwijają się inne, bardziej swoiste rodzaje motywacji, na przykład motywacja mistrzostwa czy motywacja osiągnięć. Kompetencja jest właściwością każdego żywego organizmu, ma podstawowe znaczenie dla adaptacji nie tylko biologicznej, ale też społecznej i cywilizacyjnej. Osiągnięcie kompetencji uwarunkowuje autonomię jednostki polegającą na uniezależnieniu się od warunków aktualnych oraz na poszukiwaniu warunków optymalnych. Dzięki zachowaniom kompetencyjnym zachodzi kumulowanie doświadczenia z nadmiarem, co jest podstawą dalszego oraz lepszego przystosowania się. Stymulatorami zachowań

kompetencyjnych są: otoczenie zewnętrzne oraz samoistna aktywność układu nerwowego, jako elementy sprzężenia zwrotnego, uruchamianego przez aktywność jednostki.

Dominującą właściwością aktywności kompetencyjnej jest to, że motywuje się ona sama przez się, jest średnio intensywna i średnio trwała, sprzyja eksperymentowaniu, wielostronnej eksploracji jak również zabawie. Skuteczność i pojawianie się coraz to nowych efektów uaktywniają ją, zamiast redukować. (Tokarz, 1999, s. 77-78). Koncepcja Roberta White'a była źródłem inspiracji dla koncepcji Autodeterminacji Deciego i Ryana.

2.4. Koncepcja Autodeterminacji E.L. Deciego i R. M. Ryana

Koncepcja Autodeterminacji (*Self-Determination Theory*, SDT) E.L. Deciego i R.M. Ryana znajduje swoje źródło w sporze dotyczącym podstawowych zasad regulacji zachowań i działań motywacyjnych. Zdaniem Deciego i Ryana (1985) zasada przyjemności (hedonizmu), homeostazy i założenia dotyczące regulacji i redukcji popędu, są niewystarczające do wyjaśnienia motywu ludzkich działań i zachowań. Uważają oni zachowanie za *motywowane wewnątrznie* wtedy, gdy jest ono określane przez samą osobę i autonomiczne (nie kontrolowane z zewnątrz). Do tego dochodzi według autorów, to, że u podłoża tego zachowania określanego przez samą osobę leży potrzeba kompetencji i skuteczności. Tę koncepcję potrzeby, bardzo podobną do motywacji do osiągnięcia sukcesu, autorzy ci przejęli od White'a (1959).

Według Deciego i Ryana (1985), podstawą motywacji wewnętrznej są wrodzone potrzeby: autodeterminacji (poczucia, że jest się sprawcą swojego zachowania) i kompetencji. Charakterystyczne dla organicystycznego podejścia do motywacji, jakie Ryan i Deci przyjmują, jest respektowanie zasady koherencji (jedności, spójności) pomiędzy aktywnym oddziaływaniem na otoczenie i aktywnością struktur wewnętrznych. Ośrodkiem tej jedności jest struktura „*self*”. Zakłada się nadto, że istota ludzka dąży aktywnie do panowania nad siłami w otoczeniu oraz siłami własnych popędów, pragnień i emocji, dąży do samo kierowania. Dążenie to jest, inaczej mówiąc, dążeniem do zawładnięcia i zintegrowania tych sił w jednolitą strukturę podmiotową. Samoistne potrzeby własnej kompetencji i samokierowania motywują ciągły proces poszukiwania i podejmowania optymalnych wyzwań, a także prowokacji do działania, jakich dostarcza otoczenie zewnętrzne. W momentach, gdy nie działa nacisk innych potrzeb lub emocji, ludzie poszukują sytuacji dla

siebie interesujących, zajmujących i wymagających od nich pomysłowości oraz twórczego podejścia. Poszukują zatem sytuacji prowokujących, które odpowiadają ich kompetencjom i możliwościom, nie są ani zbyt trudne, ani banalne dla nich. W rozwoju ustala się bowiem zgodność pomiędzy strukturą wewnętrzną rozmaitych kompetencji poznawczych a strukturą świata zewnętrznego, otoczenia stawiającego wciąż nowe możliwości i wyzwania.

Ludzie motywowani przez wewnętrzne czynniki doświadczają zainteresowania, zaciekawienia i radości, czują się kompetentni oraz mają odczucie kierowania samym sobą. Spostrzegają przyczyny swojego zachowania, jako wewnętrzne, zależne tylko od nich samych. Doświadczają stanu pewnej swobody, pochłonięcia przez interesujący przedmiot czy też czynność zwaną „*flow*”. (Tokarz, 1999, s.79-80).

Deci i Ryan (1985) uważają, że „wpływ danego wydarzenia na proces motywacyjny nie jest określony przez jego obiektywne cechy, ale raczej przez psychologiczne znaczenie, jakie ma dla jednostki. Zachowanie danej osoby widziane jest tu bowiem poprzez jej doświadczenie w zakresie własnego sprawstwa i spostrzeganej własnej kompetencji” (Tokarz 1999, s.80).

„Krótko mówiąc - piszą Deci i Ryan (1985, s. 87) - wydarzenia z otoczenia są możliwościami (*afordances*), które osoba spostrzegająca wykorzystuje w wewnętrznym konstruowaniu informacji z zewnątrz, informacji związanej z motywacją”.

Zdarzenia inicjujące i regulujące zachowanie motywowane mają wpływ na motywację samoistną, wzmacniając ją lub osłabiając. Dokonuje się to za pomocą poznawczego konstruktów, który reprezentuje właściwy dla danej osoby zakres i rodzaj kompetencji, a także specyficzny sposób samokierowania. Charakteryzując skutki działania tego mechanizmu, sformułowano cztery zależności empiryczne:

Twierdzenie pierwsze „odnosi się do samoistnej, wrodzonej, immanentnej dla natury ludzkiej potrzeby kierowania sobą. Głosi ono, że wydarzenia zewnętrzne, istotnie związane z zapoczątkowaniem lub regulacją zachowania, będą wpływać na motywację samoistną danej osoby w takiej mierze, w jakiej wpływają na spostrzeganie przez nią przyczynowości własnego zachowania, czy inaczej, na spostrzeganie własnej sprawczości. Kierunek tego wpływu jest taki, że wydarzenia pociągające za sobą spostrzeganie sprawstwa jako zewnątrz-pochodnego osłabiają motywację samoistną. Jest ona natomiast wzmacniana, jeśli człowiek stwierdza, że sam inicjuje własne działanie i kieruje nim” (Tokarz 1999, s.81).

Twierdzenie drugie związane jest „z potrzebą bycia kompetentnym i panowania nad sytuacją następczą trudności i problemy. Wydarzenia zewnętrzne wpływają na motywację samoistną do aktywności wzbudzonej przez optymalne trudności na tyle, na ile wpływają na spostrzegany przez daną osobę poziom własnej kompetencji (która oczywiście jest tu interpretowana w kontekście samokierowania). Wydarzenia powodujące zwiększenie poczucia kompetencji mogą zatem zwiększać motywację samoistną. Kompetencja wzrasta w momencie uzyskania pozytywnej informacji zwrotnej o skuteczności działania, o rozwiązaniu zadania, czy o pokonaniu trudności” (Tokarz 1999, s.81).

Twierdzenie trzecie dotyczy „swoistej dla omawianej teorii charakterystyki sytuacyjnej, to jest klasyfikacji wydarzeń inicjujących i regulujących działania na *informacyjne, kontrolujące* i *amotywujące*. Wydarzenia określone tu jako informacyjne dostarczają informacji zwrotnej, związanej ze skutecznością działania w sytuacji wyboru. Aspekt kontrolujący wydarzenia to takie jego właściwości, które wiążą się z presją, z naciskiem, aby człowiek zachowywał się, myślał albo czuł w określony sposób. Taka sytuacja stymuluje zachowania zdeterminowane przez kontrolę. Jeśli zaś wydarzenia określimy jako amotywujące, oznacza to, że zachowanie danej osoby nie będzie w danych warunkach skuteczne i nie podoła ona wymaganiom sytuacji” (Tokarz 1999, s.81).

Twierdzenie czwarte zwraca uwagę na fakt, iż „informacyjny aspekt wydarzeń ułatwia spostrzeganie sprawstwa jako wewnętrznego i ułatwia spostrzeganie własnej kompetencji, zatem wzmacnia motywację samoistną. Występowanie wydarzeń odbieranych jako kontrolujące sprzyja spostrzeganiu sprawczości jako zewnątrzpochodnej i osłabia motywację samoistną, doprowadzając do podporządkowania się nakazowi czy presji, albo do oporu. Wydarzenia charakteryzowane jako amotywujące powodują spostrzeganie własnej niekompetencji, niweczą motywację samoistną i wywołują stan bezradności” (Tokarz 1999, s.82).

Zaspokojenie potrzeby kompetencji jednostki umożliwia zwiększenie poczucia własnej autonomii oraz ekspresji. Kiedy jednostka uzyskuje informacje zwrotne dotyczące skuteczności własnych poczynań i realizuje potrzebę kompetencji przyczynia się tym samym do poszerzenia własnych zachowań kompetentnych (Tucholska, 2005).

Motywacja wewnętrzna ukierunkowana jest przez „*self*”. Wiąże się z dwoma typami zachowań: tymi, które motywowane są samoistnie (wynikają z samokierowania), oraz z zachowaniami motywowanymi instrumentalnie czyli zewnętrznymi. Te ostatnie jednak nie mają zewnętrznego charakteru względem „*Ja*”. Deci i Ryan (1986) wyjaśniają w późniejszym

opracowaniu, że zachowania instrumentalne mogą być regulowane przez „zintegrowane internalizacje”. Powstają one w procesie nabywania, przekonań, postaw oraz standardów behawioralnych. Składają się one na funkcjonowanie autonomiczne jednostki. Internalizacja jest tu rozumiana jako aktywny proces, nie stymulowany przez otoczenie zewnętrzne i doprowadzający do przekształcenia „regulacji poprzez wydarzenia zewnętrzne w regulację poprzez wydarzenia wewnętrzne” (Deci, Ryan, 1985, s.184).

Zachowania, które są zdeterminowane przez kontrolę są inicjowane i regulowane przez czynniki zewnętrzne (*motywacja zewnętrzna*). Dokonywanie wyboru przez jednostkę o podjęciu działania, uzależnione jest od okoliczności i sytuacji związanych z różnego typu nagrodami, a także kontrolują je nieświadome stany wewnętrzne osoby. O zamiarze działania decydują rozmaite wymagania i warunki. Na przykład, decyzja o tym, czy podjąć studia, czy nie, może być podejmowana świadomie jako wynikająca z dążenia do kierowania własnym życiem. Funkcjonowanie zdeterminowane przez kontrolę może przybrać formę uległości lub oporu względem nacisku wymagań oraz presji otoczenia zewnętrznego, czy też siebie samego. Wiąże się ono z odczuciem presji i przymusu, i jest sztywne oraz schematyczne. Osoba wówczas odczuwa silny konflikt pomiędzy tym, co jest kontrolowane, a tak zwanym kontrolerem (zewnętrznym lub własnym) (Tokarz, 1999).

Zachowanie amotywowane jest inicjowane i kontrolowane przez czynniki pozostające poza zakresem wpływu jednostki, są nieintencjonalne. Osoba czuje się niezdolna do pokierowania swoim zachowaniem w sposób prowadzący do pożądaných wyników. Kiedy dominuje taka postawa osoba widzi siebie niekompetentną, niezdolną do opanowania trudnej sytuacji (Tokarz, 1999).

Deci i Ryan (1985, s.153) uważają, że „z powodu posiadania określonej orientacji ludzie ustosunkowują się do wydarzeń tak, jakby były one trojakiego rodzaju, i manifestują sposoby zachowania, procesy poznawcze i afekty, które uważamy za skojarzone z odpowiednimi typami wydarzeń inicjujących i regulujących”

Autorzy Ci twierdzą, iż stałe formy ukierunkowania na dane zachowanie wskazują na orientację. *Orientacja na autonomię (self-determined)* wiąże się przede wszystkim z tym, że „jednostka w wysokim stopniu doświadcza wyboru w sytuacjach inicjowania i regulowania własnego zachowania. Pojęcie „wyboru” używane tu jest w sensie motywacyjnym i nie jest synonimem podejmowania decyzji. Wybór może być spontaniczny lub wynikać z rozważań. Orientacja na autonomię ma u podstawy autentyczne, rzeczywiste wybory, Realizacja działania zapoczątkowanego poprzez wolny wybór przebiega również w specyficzny sposób, przy

efektywnym wykorzystaniu wszelkich dostępnych danych, przy traktowaniu otoczenia jako informacyjnego. Informacje wykorzystywane są do tego, by osoba mogła nadać im realistyczny sens, to jest, by umiała wybrać cele stwarzające najlepsze możliwości zaspokajania swoich potrzeb” (Tokarz, 1999, s.85).

Orientacja na kontrolę (self-controlled) powoduje, że zachowanie ludzi jest organizowane z uwagi na kontrolę w otoczeniu zewnętrznym. Ludzie ci szukają, selekcionują lub interpretują wydarzenia jako kontrolujące. „Motywatorem ich zachowania jest presja wydarzeń inicjujących lub kontrolujących działanie. Nagrody zewnętrzne i wewnętrzne w większym stopniu kierują ich zachowaniem. Czynniki takie jak pieniądze czy status odgrywają znaczącą rolę, na przykład, w wyborze zawodu czy miejsca pracy. Orientacja ta prowadzi do uступliwości, uległości lub nieposłuszeństwa czy konfliktu wobec zewnętrznej kontroli” (Tokarz, 1999, s.85).

Orientacja pozaosobowa, amotywacyjna (impersonal) ujawnia, że ludzie doświadczają swojego zachowania jako pozostającego poza ich intencjonalną kontrolą. „Kiedy orientacja ta dominuje, ludzie widzą siebie jako niekompetentnych i niezdolnych do opanowania sytuacji. To przypadek przyczynowości pozaosobistej, ponieważ zachowanie jest widziane jako inicjowane i regulowane raczej przez siły pozaosobowe niż osobiste intencje. Często wyraża się to w depresji w odniesieniu do sytuacji aktualnej i lęku przed sytuacjami nowymi” (Tokarz 1999, s. 86).

Wymienione wyżej orientacje są wynikiem zaspokajania trzech podstawowych potrzeb: autonomii, kompetencji i adekwatnej relacji interpersonalnej. Kompetencja i społeczna więź z innymi są wyróżniającymi się właściwościami dobrze rozwiniętych struktur a jednocześnie znamiem zdrowego funkcjonowania.

Deci i Ryan (1994), obok potrzeby społecznej więzi i przynależności włączają do swych rozważań trzecią wielkość. W swojej teorii wypowiadają się obszernie na temat „ja” i jego rozwoju jako przejścia od zewnątrznie do wewnątrznie motywowanego sterowania zachowaniem oraz na temat możliwości pedagogicznego oddziaływania na ten proces.

Osoba posiada naturalną tendencję do działania, spontanicznie poszukuje nowości i wyzwań, poszerzania i korzystania z własnych zasobów, aby poznawać i uczyć się. Dokonuje się to w sposób naturalny, co jest niezbędne do poznawczego i społecznego rozwoju.

Podsumowując, motywacja zewnętrzna w teorii Deciego i Ryan’a (1985) oznacza orientację na kontrolę. Jeśli człowiek przyjmuje taką orientację wówczas jego zachowanie jest

kontrolowane przez otoczenie, to znaczy, że człowiek wybiera selektywnie te informacje i interpretuje jako kontrolujące. Osoba działa, bo czuje presję z zewnątrz, obowiązek realizacji zadania na określony termin (Tokarz, 1999). Wewnętrzna motywacja ujawnia się w tendencji do zachowań autonomicznych, samoistnych i proaktywnych. White (1959) zwrócił uwagę, że potrzeba kompetencji wyraża wewnętrzną motywację do wzrostu poczucia własnej efektywności i zadowolenia z działania.

3. Korelaty osobowościowe motywacji - kierunki badań

Problem motywacji jest niezwykle złożoną i zarazem obszerną dziedziną badań o wielu aspektach. Zajmując się motywacją badacz dotyka zjawisk psychicznych należących do wewnętrznego świata osoby. Interpretacja osobowości i zrozumienie zachowań jednostek może być dokonywane poprzez procesy motywacyjne, jakie kierują zachowaniem człowieka. Badania dotyczące procesów motywacyjnych dotykały między innymi problemów motywacji osiągnięć, motywacji do pracy, motywacji do uczenia się przez młodzież szkolną i wiele innych. Analiza struktury motywów, ich hierarchii i procesu kształtowania się stanowi jeden z podstawowych aspektów badania osobowości.

A. N. Leontjew (1965) podkreśla, że poznawanie człowieka dokonuje się przede wszystkim przez analizę jego działalności, motywów i potrzeb. Analiza struktury motywów skłoniła go do wprowadzenia pojęcia „*podmiotowego sensu*” i odróżnienia go od pojęcia znaczenia. Proponuje on zróżnicowanie dwóch funkcji motywów: pobudzającej i sensotwórczej. Bluma Wulfowna Zeigarnik (1969) przyjęła założenia Leontjewa za podstawę do analizy patologii motywów. Zajęła się ona badaniami zaburzeń sfery motywacyjnej u ludzi chorych, przede wszystkim:

- zagadnieniem powstawania patologicznych potrzeb i motywów,
- problemem zaburzenia hierarchii motywów,
- zaburzeniami samokontroli.

Rezultaty badań nad patologią sfery motywacyjnej dostarczają materiału, pozwalającego poznać jej strukturę w funkcjonowaniu normalnym. Autorka stwierdza, iż działalność człowieka zdrowego, u podstaw której leżą pełnowartościowe potrzeby i motywy, różni się od działalności chorego, u którego te potrzeby i motywy uległy zniekształceniu. Zauważa

jednak, że mechanizmy kształtowania się patologicznych potrzeb i motywów mogą być analogiczne do mechanizmów ich powstawania w normie. Potrzeba staje się patologiczna wskutek tego, że kształtuje się w patologicznych warunkach. U chorych zmienia się treść potrzeb motywów, a także ich struktura, stają się one niepodatne na kierowanie. Patologia sfery motywacyjnej wyraża się często w zaburzeniu jej hierarchicznej budowy, w naruszeniu wzajemnych stosunków między sensotwórczą i pobudzającą funkcją motywów. Badania M. M. Koczenowa (1970) wykazały, że motyw stając się jedynie „znanym” podmiotowi, tracił zarówno swą funkcję sensotwórczą, jak i pobudzającą. Zniekształcenie sensotwórczej funkcji motywów, rozszczepienie funkcji czynnej, zaburzały działanie chorego i były przyczyną nieadekwatności jego zachowania (Zeigarnik, 1977, s. 327-338).

Metoda badania motywów za pomocą hipnozy, opracowana w Katedrze Psychologii Ogólnej Wydziału Psychologii Uniwersytetu Moskiewskiego i sprawdzona w cyklu prac dyplomowych pod kierunkiem O. W. Owczynnikowej w latach 1969- 1973, daje możliwość indywidualnego podejścia do osoby badanej, a jednocześnie dostarcza ilościowych wskaźników badanych właściwości motywacyjnych. Badania dotyczyły motywacji, której jednostka nie uświadamia sobie w chwili wykonywania zleczonych czynności posthipnotycznych. Nie oznacza to jednak, że badane motywy traktowano jako zasadniczo nieświadome. Badanie zostało przeprowadzone na 22 osobach w wieku 15 do 22 lat, studentach i uczniach technikum. Wszyscy badani doprowadzani byli do somnambulicznego stadium hipnozy ze spontaniczną amnezją. Podczas każdego seansu hipnozy stosowano wobec wszystkich badanych specjalną sugestię, by zapomnieli o wszystkim, co im mówiono w stanie hipnozy. Rezultaty przeprowadzonych badań wykazały możliwość tworzenia sztucznych motywów przez wiązanie motywów neutralnych z motywami, które mają znaczenie dla jednostki. Użycie sugestii pośredniej pozwalało mierzyć względną siłę pobudzającą poszczególnych motywów badanego bez względu na stopień ich uświadamiania sobie. Wśród motywów świadomych wyróżniono motywy rzeczywiście działające i motywy tylko znane. Zbadano również względną ważność celów dalekich i bliskich, traktowanych jako czynniki motywujące postępowanie. Ujawniono rodzaje hierarchicznych relacji między dalekimi i bliskimi celami, a także fakt zmiany siły pobudzającej celów bliskich w zależności od szans realizacji celów dalekich. Metoda pozwoliła badać wpływ motywacji nieświadomej na działalność odbywającą się w warunkach świadomej kontroli i ustalić różne sposoby rozwiązywania

przez podmiot konfliktu między motywami, jakimi kierują się w swym codziennym życiu (Nasinowskaja, Owczynnikowa, 1977, s. 278-296)

Bandura (2007) przeprowadził badania dotyczące właściwości osobowości jednostki. Osobowość była rozumiana przez niego jako przekonanie człowieka o możliwości kierowania zdarzeniami, które są związane z jego życiem i możliwości skutecznego oddziaływania na własne życie. Osoba ma poczucie kierowania sobą w taki sposób, który zapewni osiągnięcie założonych przez nią celów. Tak rozumiana zdolność wpływa na motywację. Z badań wynika, że osoby z dużym poczuciem własnej skuteczności i efektywności, znajdujący się w trudnych sytuacjach, potrafią dostosować się, lub aktywnie przekształcają tę sytuację. Natomiast osoby z niskim poczuciem własnej skuteczności, reagują na wzrost trudności apatią, znużeniem, rezygnacją bądź cynizmem. Silne poczucie własnej skuteczności koreluje dodatkowo z wprowadzaniem zmian w otoczeniu, jak i z próbami indywidualnego przystosowania się do zaistniałej sytuacji (Tucholska, 2007).

Tucholska i Fiedor (2008) przeprowadzili badania nad klimatem sprzyjającym nauce akademickiej, a psychologicznym funkcjonowaniem studentów. Badania wykazały, że większość studentów postrzega klimat kontaktu ze swym promotorem, jako korzystny dla rozwoju poczucia własnego sprawstwa i efektywności podejmowanych działań. Studenci, którzy w środowisku akademickim pracują w klimacie wsparcia, ich poczucie samostanowienia okazują się funkcjonować psychicznie w jakościowo różny sposób, niż ci, którzy nie doświadczają tego wsparcia. Ci, którzy mają promotorów wzmacniających ich autodeterminację, charakteryzuje wysoki stopień zaspokojenia potrzeby autonomii. Działają w oparciu o motywację samoistną, skłaniając się ku wewnętrznym, a nie zewnętrznym standardom odniesienia. Mają poczucie sprawstwa, wpływu na przebieg zdarzeń i efekty podejmowanych działań. Zaspokojenie potrzeb autonomii, poczucia własnej efektywności i bliskości jest podstawą ich dobrego funkcjonowania, integralności psychicznej oraz optymalnego rozwoju indywidualnego i społecznego. W świetle uzyskanych wyników autodeterminacja studentów, rozumiana jako zdolność do podejmowania przez nich działań autonomicznych, okazuje się być w znacznej mierze związana z podejściem nauczyciela, pod kierunkiem którego pracują. Przeprowadzone badania jednoznacznie wskazują, że jeśli nauczyciele akademicy (promotorzy) wspierają autonomię swych studentów, ci lepiej funkcjonują pod względem psychologicznym.

4. Rozwój osobowości w okresie wczesnej dorosłości

4.1. Charakterystyka okresu wczesnej dorosłości

Okres wczesnej dorosłości obejmuje wiek życia od 20-23 do 35-40. Problematyka psychologii rozwoju człowieka dorosłego od dawna budziła zainteresowania psychologów i badaczy. Początkowo sądzono, że dojrzałość psychiczną jednostka osiąga razem z dojrzałością biologiczną, czyli około dwudziestego roku życia. Podejście ściśle biologiczne oraz utożsamianie zmian fizycznych z psychicznymi na pewien czas odsunęło zainteresowanie rozwojem osobowości człowieka. Obecnie problematyka rozwoju człowieka dorosłego jest ponownie w obszarze zainteresowań badaczy (Harwas-Napierała, Trempała, 2004).

Przyjmując kryterium społeczne, a przede wszystkim podejmowanie i pełnienie ról rodzinnych i zawodowych, wyróżniają w życiu człowieka, począwszy od wieku młodzieńczego, kolejne fazy (Worach-Kardas, 1988). W każdej fazie życia stają przed jednostką określone zadania, pojawiają się specyficzne potrzeby, nowe wartości, natomiast wcześniejsze zanikają.

Rozwój ku dorosłości zależy od wyposażenia biologicznego jednostki, jej indywidualnych wyborów i kierowania własnym rozwojem. Zależy też od sytuacji, w jakich jednostka znalazła się w ciągu swojego życia. Osiągnięcie dojrzałości obejmuje zarówno sferę fizjologiczną, intelektualną, emocjonalną, jak i społeczną (M. Kielar-Turska, 2006).

Zdaniem Niemczyńskiego (1998), w okresie wczesnej dorosłości zachodzą istotne zmiany dotyczące obszaru osobowości człowieka. Zdaniem Kielar-Turska, (2006, s.317) „w wyniku personalizacji ludzkich zadań i dążeń, kształtują się motywacyjne i kierownicze centrum oraz tworzą się syntezę środków i sposobów realizacji zadań i dążeń, stanowiąc dopełnienie kontroli osobowości”.

Według Havighursta (1981), okres wczesnej dorosłości, obejmujący lata od 18 do 25-30 roku życia, to etap indywidualny w takim znaczeniu, że jednostka musi podejmować własne działanie samodzielnie. Zauważa on, że podejmowane zadania życiowe na tym etapie rozwojowym wydają się być kluczowe i istotne dla jednostki. Jego zdaniem zadania rozwojowe człowieka wynikają z trzech podstawowych źródeł: dojrzwania fizycznego, presji, nacisków i wyznań kulturowych, a także indywidualnych aspiracji oraz wartości.

Według Levinsona (1990) okres wczesnej dorosłości przypada na 22- 45 rok życia dzieląc ten etap na:

- okres przejścia do wczesnej dorosłości 17-22 rok życia,
- fazę nowicjatu 22-28 rok życia,
- fazę pośrednią 28-33 rok życia,
- fazę kulminacji 33-40 rok życia.

Zadania rozwojowe, według Harwas-Napierała, Trempała (2004), przypadające na pierwszy etap okresu wczesnej dorosłości 17-33 lat obejmują:

- zakończenie nauki szkolnej i przygotowanie do zawodu,
- podjęcie pracy zawodowej,
- rozwój zdolności do intymnych relacji,
- znalezienie stałego partnera i założenie rodziny,
- prowadzenie domu,
- wychowanie dzieci,
- podjęcie obowiązków społecznych i obywatelskich,
- wypracowanie własnej filozofii życia,
- sformułowanie wizji własnej przyszłości,
- nawiązanie stosunków z mentorem.

Zdaniem Eriksona (1997), który jest autorem stadialnego opis biegu życia człowieka. Wyróżnia on można osiem stadiów rozwoju ego. Stadia te mają charakter uniwersalny, a rozwój osoby następuje poprzez przezwyciężenie kryzysów specyficznych dla poszczególnych okresów życia człowieka. Kryzys jest doświadczany przez jednostkę wtedy, gdy staje ona wobec zadania rozwojowego wymagającego, które wymaga reorganizacji struktury ego. (Harwas-Napierała, Trempała, 2004).

Osiem stadiów rozwojowych wyróżnionych przez Eriksona (1997):

- podstawa ufność vs nieufność (1 r.ż.),
- autonomia vs wstyd niepewność (2-3 r.ż.),
- inicjatywa vs poczucie winy (4-5 r. ż),
- pracowitość vs poczucie niższości (stadium latencji),
- tożsamość vs pomieszanie ról (dorastanie),
- intymność vs izolacja (wczesna dorosłość),

- twórczość vs stagnacja (dorosłość),
- integralność vs rozpacz (wiek senioralny).

Według autora w okresie wczesnej dorosłości występuje szóste stadium rozwojowe, intymność-izolacja obejmujące okres 20-35 lat. Istotnym zadaniem dla tego okresu jest osiągnięcie zdolności do nawiązania intymnych relacji z bliską osobą oraz podejmowanie za nią odpowiedzialności. Osoba, która osiąga ten istotny etap rozwoju dysponuje względnie zintegrowaną osobowością, a także posiada ukształtowane poczucie własnej autonomii i tożsamości. Warunki te są konieczne dla ukształtowania się zdolności do przeżywania fizycznej oraz psychicznej bliskiej więzi z drugim człowiekiem. Dzięki zaspokojeniu tych potrzeb, możliwe staje się nawiązywanie satysfakcjonujących, partnerskich relacji z innymi ludźmi, a także wchodzenie w bliskie, przyjacielskie oraz intymne związki. Nieumiejętność poradzenia sobie z przeciwieństwem intymność-izolacja, który prowadzi do pogłębiającej się izolacji jednostki, unikania nawiązywania kontaktów interpersonalnych. Młody osoba, nie posiadająca wyraźnie określonej osobistej tożsamości, może nie rozróżniać własnych lęków, uczuć, czy też pragnień od odczuć otaczających jej osób. Często uniemożliwia to budowanie i rozwijanie intymnych związków opartych przede wszystkim na realistycznym obrazie własnej osoby jak również drugiego człowieka.

Według Chlewińskiego (1991), wypełnienie zadań jakie stoją przed jednostką w okresie wczesnej dorosłości wymaga osiągnięcia pewnej dojrzałości psychicznej jednostki, która jest kształtowana nieustannie w toku życia. Wyróżnił on trzy wymiary dojrzałości psychicznej:

- autonomia osoby,
- wgląd we własne, osobiste motywy,
- stosunek do innych ludzi.

Harwas-Napierała, Trempała (2004) przyjmują, że autonomia osoby ujawnia się, wtedy gdy człowiek może realizować osobiste, podmiotowe działania, które są niezależnie od czynników determinujących je. Wgląd w swe własne motywy działania, jak również sytuacja życiowa oraz zawodowa młodego człowieka sprzyjają gromadzeniu się wiedzy o sobie. Wobec tego, im bogatsza wiedza o samym sobie, tym większe szanse poznania innych możliwości oraz podejmowania właściwych decyzji związanych przede wszystkim z wypełnianiem rodzinnych i zawodowych obowiązków, np. gdy młody człowiek prawidłowo rozpoznając swoje własne predyspozycje, potrafi przewidywać efektywność własnych działań w konkretnej sytuacji życiowej, a w konsekwencji wybierać właściwie.

Stosunek do innych, postawa szacunku i odpowiedzialności dla drugiej osoby, wytwarza młodej osobie szansę uczenia się zrozumienia wobec osób o innych przekonaniach oraz stanowiskach, przy równoczesnym zachowaniu własnych poglądów. Istotna jest umiejętność kontrolowania własnego życia emocjonalnego, która umożliwia, mimo przeżywania licznych frustracji, realizację planów życiowych.

4.2. Rozwój intelektualny

Harwas-Napierała i Trempała (2004) wskazują, że rozwój intelektualny dorosłych opisywany jest w kategoriach myślenia postformalnego. Zwraca się uwagę na metasystemowy, relatywistyczny i dialektyczny charakter myślenia dorosłych. Umożliwia ono nie tylko rozwiązywanie, ale także odkrywanie problemów. Myślenie postformalne jest wrażliwe na kontekst i wielość możliwych rozwiązań, dobrze nadaje się do rozwiązywania problemów otwartych. Myślenie relatywistyczne jest wyjątkowo istotne w relacjach interpersonalnych, pozwala bowiem uwzględniać odmienne punkty widzenia innych osób, a także lepiej rozwiązywać sytuacje konfliktowe. Poznający zdaje sobie sprawę, że konstruowane przez niego reprezentacje rzeczywistości stanowią ujęcie tylko jednego jej aspektu, inne natomiast mogą okazać się równie istotne przy spojrzeniu z innej perspektywy. Myślenie dorosłych cechuje zdolność do odkrywania problemów, a nie tylko ich rozwiązywania. Jest to lepsza strategia w obliczu problemów otwartych, niedookreślonych, mających wiele możliwych rozwiązań.

4.3. Rozwój tożsamości i autonomii

Kielar-Turska (2006) uważa, że podejmowanie nowych zadań rozwojowych, zakładanie rodziny, czy angażowanie się w pracę zawodową, możliwe jest w przypadku osoby odznaczającej się wyraźnie określoną świadomością własnej tożsamości, a więc u osoby, która pomyślnie rozwiązała podstawowy dla adolescencji kryzys: tożsamość- rozproszenie ról.

Z drugiej strony nowe, znaczące wydarzenia życiowe mogą stać się źródłem zmian w określaniu własnej tożsamości. Zdaniem A. Niemczyńskiego (1980), jednostka osiąga pewien stopień autonomii już w okresie dorastania, gdy formułuje własne projekty programów i celów życiowych. Proces realizowania wizji kształtu własnego życia wymaga od młodego człowieka rozpoznania sensu zdarzeń mających miejsce w świecie oraz ich wartości dla możliwości realizacji jego zamierzeń. Jednakże dopiero wówczas, kiedy człowiek staje się

być odpowiedzialny za osobisty rozwój, można wtedy mówić o autonomii jednostki jako osoby. Autonomia, możliwość realizacji własnych wartości, marzeń i celów, często charakteryzuje osobowość dojrzałą.

Według Levinsona (1990), osoba w okresie wczesnej dorosłości jednostka dokonuje ocen swoich własnych autonomicznych wyborów i decyzji, które potem poddaje takim modyfikacjom, które służyłyby podtrzymaniu własnej tożsamości, a także zbliżały go do osiągnięcia zamierzonych celów. Według Obuchowskiego (1967), poziom autonomii człowieka określa stopień, w jakim sposoby i zadania ich wykonania wynikają z indywidualnych dążeń jednostki.

Kielar-Turska (2006) zaznacza, że poziom regulacji autonomicznych jednostki stanowi najwyższy etap rozwoju. Zasadniczym regulatorem jest tutaj struktura „Ja”, która pełni rolę metasystemu. Łączy ona trzy sfery: emocji myślenia oraz działania. Rezultatem tego aktywność człowieka jest wyrazem motywacji i dążeń osoby, wyznaczanych przez nią wartości i celów. Autonomia jednostki wyraża zdolność do podjęcia odpowiedzialności za swe działania oraz rozwój, przy równoczesnym uwzględnianiu różnego typu ograniczeń w ujawnianiu osobistych dążeń. Uniezależnienie się osoby od zewnętrznych ograniczeń, nakazów i norm stwarza jednostce szansę odkrycia oraz ujawnienia pełni własnej osobowości.

4.4. Rozwój wartości

Kielar-Turska (2006) wskazuje, na fakt, iż wraz z rozwojem osobistym jednostki coraz większego znaczenia nabiera jej autonomiczny i indywidualny stosunek do panujących w społeczeństwie norm i wartości. W okresie wczesnej dorosłości znaczącą rolę w życiu i rozwoju człowieka spełniają wartości. Wpływają one przede wszystkim na ocenę zjawisk zachodzących w otaczającej nas rzeczywistości oraz ukierunkowują ludzkie działanie. Ich uwewnętrznienie umożliwia osobie opracowywanie względnie spójnych i stałych strategii adaptacyjnych.

Zadania rozwojowe wypełniane przez jednostkę pozwalają oczekiwać, że w poszczególnych etapach życia różne wartości będą wypełniać rolę nadrzędnego regulatora. Młodzi dorośli rozwiązując kryzysy życiowe, kierują się częściej wartościami, które związane są z rozwojem „Ja”, aniżeli z wartościami związanymi z relacjami między ludźmi, czy też z

aktywnością zawodowo-społeczną. W okresie wczesnej dorosłości istotne znaczenie ma rola wartości związanych z rozwojem „Ja” oraz życiem rodzinnym.

4.5. Rozwój społeczny

Harwas-Napierała i Trempała (2006) wskazują, że w okresie wczesnej dorosłości rozwój człowieka obejmuje zmiany aktywności w celach i dążeniach jednostki, które ujawniają się w jej interakcjach z otoczeniem społecznym. Jednym z istotnych zdarzeń życiowych doświadczonych w okresie wczesnej dorosłości jest wejście w związek małżeński. Tym samym człowiek podejmuje nowe role społeczne: współmałżonka, a następnie rodzica. Doświadczenia, o które wzbogaca się osoba, podejmując i wypełniając zadania należące dla okresu wczesnej dorosłości, mogą sprzyjać jej dalszemu rozwojowi. Zdaniem R. J. Havighursta (1981), wypełnienie zadań rozwojowych człowieka gwarantuje jednostce poczucie spełnienia, sukcesu i zadowolenia. Z kolei ich niepodjęcie wywołuje zazwyczaj poczucie osobistej porażki oraz naraża jednostkę na dezaprobatę społeczną. Podstawową zmianą funkcjonowania społecznego w okresie wczesnej dorosłości jest wyprowadzenie się z domu rodzinnego. Na tym etapie życia przywiązanie emocjonalne wobec partnera ma się stać głównym przywiązaniem emocjonalnym. Zadaniem osoby jest zatem emocjonalne usamodzielnienie się od rodziców, przy jednoczesnym pozostaniu zaangażowanym w rolę córki i syna. Zawarcie związku małżeńskiego oznacza tym samym wkroczenie w nowe role społeczne: współmałżonka, a następnie rodzica.

ROZDZIAŁ 2. Metodologiczne podstawy badań własnych

1. Problem i hipotezy badawcze

Problematyka pracy dotyczy zagadnień struktury osobowości i motywacji do nauki. Szczegółowe pytania badawcze koncentrują się na związku jaki zachodzi między motywacją a strukturą osobowości. Celem projektu jest zbadanie rodzaju motywacji do nauki w odniesieniu do struktury osobowości u studentów.

Sformułowano następujące pytanie badawcze:

Czy istnieje związek między motywacją do nauki, a strukturą cech osobowości?

Celem rozstrzygnięcia pytania problemowego postawiono następujące hipotezy badawcze:

Hipoteza ogólna:

H1. Istnieje współzależność pomiędzy rodzajem motywacji do nauki a strukturą cech osobowości mierzonych w NEO-PI-R.

Dwie hipotezy szczegółowe:

H2. Istnieje współzależność pomiędzy motywacją wewnętrzną a wskaźnikami ekstrawersji, otwartości na doświadczenie i sumienności.

H3. Istnieje współzależność pomiędzy motywacją zewnętrzną a wskaźnikami neurotyczności i ugodowości.

2. Charakterystyka stosowanych narzędzi psychologicznych

Problematyka pracy i przyjęte założenia teoretyczne związane z motywacją i strukturą osobowości są podstawą do zastosowania dwóch następujących metod badawczych: (1) *Kwestionariusz Motywacji do Nauki (KMN)* (B. Neyrinck) oraz (2) *Kwestionariusz Osobowości NEO-PI-R* (P.T. Costa, Jr., R. McCrae). Kwestionariusz Motywacji do Nauki B. Neyrincka (2006) jest stosunkowo nowym narzędziem do pomiaru motywacji wewnętrznej i zewnętrznej, dlatego wyniki uzyskane za jego pomocą mogą okazać się bardzo interesujące.

2.1. Kwestionariusz Motywacji do Nauki (KMN)

Kwestionariusz Motywacji Wewnętrznej i Zewnętrznej autorstwa B. Neyrincka, powstał w 2006 roku. Kwestionariusz ten został przetłumaczony i opracowany przez Z. Uchnasta w 2009 roku. Po przeformułowaniu instrukcji, został wykorzystany w niniejszej pracy jako narzędzie pomiarowe motywacji wewnętrznej i zewnętrznej do nauki (KMN).

Kwestionariusz KMN bada wymiary motywacji wewnętrznej i zewnętrznej w ujęciu Deciego i Ryana. KMN składa się on z 25 twierdzeń ocenianych na 5-o stopniowej skali Likerta:

- 1 - zdecydowanie się nie zgadzam,
- 2 - nie zgadzam się,
- 3 - ani się nie zgadzam ani się zgadzam,
- 4 - raczej się zgadzam,
- 5 - zdecydowanie się zgadzam.

Kwestionariusz KMN składa się z czterech skal:

- Motywacja wewnętrzna - IM (Intrinsic motivation),
- Zinternalizowana zewnętrzna regulacja - INT (Internalized extrinsic regulation),
- Umiarkowane sterowanie - IJ (Introjected regulation),
- Regulacja zewnętrzna (motywacja zewnętrzna) - EX (External regulation),
- Wynik ogólny - wskaźnik orientacji motywacji wewnętrznej.

IM - Motywacja wewnętrzna (motywacja autonomiczna), skala bada motywację wewnętrzną, zachowania jednostki w pełni autonomiczne podyktowane wewnętrznym „ja”.

INT - Zinternalizowana zewnętrzna regulacja (motywacja umiarkowanie autonomiczna), skala bada motywację jednostki, która dokonała internalizacji określonych reguł, norm, wymagań (przyjętych z zewnątrz), lecz także zaczęła je cenić i identyfikować się z nimi tak, że stały się po części jej własnego „ja”. Jednostka taka działa bardziej wolicjonalnie, działa bardziej zgodnie z regułami przyjętymi z zewnątrz. Przykładem jest student, który nadobowiązkowo uczy się jakiegoś przedmiotu, ponieważ uwierzył, że zachowanie to wpłynie na uzyskanie lepszej oceny.

IJ - Umiarkowane sterowanie (motywacja umiarkowanie sterowana), skala bada motywację leżącą u podłoża zachowań jednostki, która zinternalizowała reguły, normy, czy też wymagania (pochodzące z zewnątrz), lecz nie do końca akceptuje je jako integralne części

własnego „ja”. Reguły te poprzez mechanizmy nagrody lub kary wpływają na jednostkę, wymuszają działania – sterują zachowaniem.

Przykładem jest sytuacja, kiedy student przychodzi na zajęcia punktualnie, nie z własnego wyboru, lecz dlatego, że nie chce być postrzegany przez otoczenie jako niepunktualny.

EX - Regulacja zewnętrzna (motywacja sterowana), skala bada motywacje zewnętrzną związaną z czynnikami zewnętrznymi, które ukierunkowują zachowanie człowieka. Jest to najmniej autonomiczny rodzaj motywacji. (Kawiak, 2010).

Tabela 1. Właściwości psychometryczne skal Kwestionariusza Motywacji do Nauki.

Skale KMN	M	SD	α Cronbacha
INT- Zinternalizowana zewnętrzna regulacja	4,21	0,78	0,76
IJ - Umiarkowane sterowanie	3,7	0,96	0,80
EX - Regulacja zewnętrzna	1,73	0,88	0,81

(Źródło: Neyrinck, Vansteenkiste, Lens, Uchnast, 2010)

2.2. Kwestionariusz Osobowości NEO-PI-R P.T. Costa, Jr., R. McCrae

Badania nad problematyką osobowości, które w konsekwencji doprowadziły do powstania kolejnych inwentarzy osobowości Costa i Mc Crae rozpoczęli w połowie lat 70 XX wieku.

Costa i McCrae, pod wpływem danych z wyników badań leksykalnych, opracowali pięcioczynnikowy model osobowości. Czynniki te są: neurotyczność, ekstrawersja, otwartość na doświadczenie, ugodowość i sumiennosc. Do pomiaru wyodrębnionych przez siebie czynników skonstruowali specjalny Kwestionariusz Osobowości NEO. Costa i McCrae uwzględniając wyniki badań dokonali modyfikacji tego kwestionariusza. Powstał zatem Zmodyfikowany Kwestionariusz Osobowości NEO-PI-R. Dzięki tej wersji testu uzyskano możliwość opisu osobowości na poziomie czynników pierwszego rzędu oraz czynników drugiego rzędu, co odpowiada czynnikom także nazwanym przez Costę i McCrae „Wielką Piątką” (NEOAC), (Siuta, J. 2006).

Kwestionariusz Osobowości NEO-PI-R P. Costy i R. McCrae został przetłumaczony przez J. Siute. Inwentarz służy do diagnozy i opisu cech osobowości zawartych w modelu pięcioczynnikowym, uwzględniający także poszczególne składniki każdej z cech "Wielkiej

Piątki". Obejmuje 240 twierdzeń, których prawdziwość badany ocenia w skali pięciostopniowej:

- 1 - całkowicie się nie zgadzam,
- 2 - nie zgadzam się,
- 3 - nie mam zdania,
- 4 - zgadzam się,
- 5 - całkowicie się zgadzam.

Kwestionariusz składa się z pięciu czynników osobowości (skale), a w ramach każdego z nich do sześciu składników (podskale) są to:

- Neurotyczność: Lęk, Agresywna wrogość, Depresyjność, Nadmierny krytycyzm, Impulsywność i Nadwrażliwość.
- Ekstrawertyczność: Serdeczność, Towarzystwość, Asertywność, Aktywność, Poszukiwanie doznań i Emocje pozytywne.
- Otwartość na doświadczenie: Wyobraźnia, Estetyka, Uczucia, Działanie, Idee i Wartości.
- Ugodowość: Zaufanie, Prostolinijność, Altruizm, Ustępliwość, Skromność i Skłonność do rozczulania się.
- Sumienność: Kompetencja, Skłonność do porządku, Obowiązkowość, Dążenie do osiągnięć, Samodyscyplina.

Charakterystyka podstawowych pięciu czynników osobowości:

Neurotyczność – jest cechą osobowości odzwierciedlającą przystosowanie emocjonalne a emocjonalne niezrównoważenie, rozumiane jako tendencję do doświadczania negatywnych emocji, takich jak: lęk, zmieszanie, gniew, niepokój, poczucie winy, napięcie oraz słaba odporność na stres psychologiczny. Skala ta pozwala na odróżnienie osób przystosowanych, stabilnych emocjonalnie, od osób nieprzystosowanych i emocjonalnie niezrównoważonych. Osoby, które uzyskują wysokie wyniki w skali N, są nerwowe, nadmiernie się emocjonują, przejawiają skłonności hipochondryczne i są pozbawione poczucia bezpieczeństwa. Słabo kontrolują swoje impulsy, mają tendencję do zamartwiania się i wykazują niskie poczucie wartości. Z kolei osoby z niskimi wynikami w skali N są emocjonalnie stabilne. Są one zwykle spokojne, zrównoważone, rozluźnione i dobrze sobie

radzą w trudnych sytuacjach życiowych. Charakteryzują się zadowoleniem z siebie i poczuciem bezpieczeństwa. Sytuacje stresowe nie wywołują u nich zdenerwowania i nie wytrącają ich z równowagi.

Ekstrawertyczność – cecha osobowości charakteryzująca jakość i ilość interakcji społecznych oraz poziom aktywności, energii i zdolność do odczuwania pozytywnych emocji. Ekstrawertycy są uspołecznieni, towarzyscy, asertywni, serdeczni, gadatliwi i skłonni do zabawy. Lubią podniecające sytuacje i stymulacje oraz mają pogodne usposobienie. W kontaktach społecznych osoby ekstrawertyczne wykazują czasem tendencje do dominacji. Osoby uzyskujące niskie wyniki w skali E to introwertycy. Introwertyk zachowuje się z rezerwą, jest nieśmiały, niezależny, a w pracy raczej systematyczny i dokładny.

Otwartość na doświadczenie - cecha osobowości opisująca tendencję jednostki do poszukiwania i pozytywnego wartościowania doświadczeń życiowych, tolerancję na nowość i ciekawość poznawczą. Jednostki otwarte na doświadczenie są ciekawe zarówno świata zewnętrznego, jak i wewnętrznego. Charakteryzują się bujną wyobraźnią, są niekonwencjonalne, gotów do przyjmowania nowych idei etycznych, społecznych i politycznych. Poszukują nowych doświadczeń i doznań dla nich samych. Osoby, które uzyskują niskie wyniki w czynniku O, mają tendencje do zachowań konwencjonalnych. Wolą rzeczy znane od rzeczy nowych, a ich reakcje emocjonalne są wyciszone.

Ugodowość – cecha osobowości opisująca pozytywne / negatywne nastawienie do innych ludzi, interpersonalną orientację przejawiającą się w altruizmie versus antagonizmie, doświadczanych w uczuciach, myślach i działaniu. Osoba ugodowa jest altruistą, darzy inne osoby życzliwością i gotowa jest do pomagania innym. Osoby o wysokich wynikach można scharakteryzować jako prostolinijne, potulne, ufnie i sympatyczne. Z kolei osoby uzyskujące niskie wyniki w U mają skłonności do manipulowania innymi, są podejrzliwe, niechętnie podejmują współpracę, są wulgarne, podejrzliwe i oschłe.

Sumienność – cecha osobowości charakteryzująca stopień zorganizowania, wytrwałości i motywacji jednostki w działaniach zorientowanych na cel czy – inaczej mówiąc – opisująca stosunek człowieka do pracy. Osoba o wysokiej sumienności ma zakreślone cele, ma silną wolę i dużą determinację. Wysoki wynik w skali S jest skorelowany z osiągnięciami

w nauce i pracy zawodowej; może on też mieć aspekt negatywny, gdyż prowadzi do pracoholizmu, nadmiernej skrupulatności oraz kompulsywnego dbania o porządek. Osoby z wysokimi wynikami są skrupulatne, punktualne, rzetelne, zdyscyplinowane, pracowite, obowiązkowe i ambitne. Osoby uzyskujące niskie wyniki są mniej staranne i mniej wytrwałe w osiągnięciu celów. Są mniej godne zaufania, leniwe i nieuważne, istnieją też dane wskazujące, że SA one bardziej hedonistyczne i zainteresowane sprawami seksu niż osoby o wysokich wynikach w skali S (Siuta, J. 2006 s. 26-29)

Siuta (2006) prezentuje własności psychometryczne inwentarza NEO-PI-R. Rzetelność skal okazała się dostatecznie wysoka; najniższy współczynnik alfa Cronbacha uzyskano w przypadku skali Ugodowości (alfa = 0,81), a dla pozostałych skal współczynniki były bardzo podobne (0,85 do 0,86). Większość podskal NEO-PI-R charakteryzuje się współczynnikami zgodności wewnętrznej w granicach od 0,60 do 0,70, osiem podskal ma współczynniki niższe (od 0,51 do 0,57), natomiast rzetelność dwóch podskal jest niewystarczająca (poniżej 0,50), nawet dla celów badawczych. Dotyczy to podskal Skłonność do rozczulania się (w skali Ugodowości) oraz dążenia do osiągnięć (w skali Sumiennosci). Skala skłonność do rozczulania się ma najniższą rzetelność (alfa = 0,56), spośród wszystkich podskal wersji oryginalnej.

Trafność czynnikowa wykazuje pełną zgodność podskal z zakładaną strukturą czynnikową w przypadku czynników: Otwartość na doświadczenie, Ugodowość oraz Sumiennosc. Analiza statystyczna współczynników korelacji między skalami NEO PI-R ujawniła związek o umiarkowanej sile pomiędzy Ekstrawertcznością i Otwartością na doświadczenie ($r = 0,49$).

3. Charakterystyka badanej grupy

Dobór osób do przeprowadzonych badań był celowy, ze względu na problematykę pracy obejmującą motywację do nauki jak i strukturę osobowości względnie ukształtowaną w okresie wczesnej dorosłości oraz ze względu na zastosowane kwestionariusze. W badaniach uczestniczyli studenci I, II i III roku studiów, łącznie 124 osoby. W badaniach wzięło udział 72 (N) kobiety co stanowi 58% oraz 52 mężczyzn, co stanowi 42% w wieku od 20-23 lat. Badanymi osobami byli studenci Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej, Instytut Języków Obcych, kierunku studiów: filologia angielska, niemiecka i rosyjska. Badani są studentami z których część pochodzi z Nowego Sącza, a część z okolicznych wsi.

4. Sposób przeprowadzenia badań empirycznych

Badania miały charakter indywidualny zostały przeprowadzone na terenie Nowego Sącza w okresie od listopada 2010 roku do lutego 2011 roku.

Badani zgodzili się na wypełnienie kwestionariuszy dobrowolnie i anonimowo. Każdy z badanych dostał komplet kwestionariuszy do wypełnienia w czasie zajęć. Przed badaniami osoby zostały poinformowane o dobrowolności uczestnictwa w badaniach jak i o celu badań. Respondenci zostali poinformowani o zachowaniu anonimowości indywidualnych osób odnośnie uzyskanych wyników. W przypadku odbierania indywidualnych badań wielokrotnie zwracano uwagę na to, że pytania w kwestionariuszu Motywacji do Nauki powtarzają się i są do siebie bardzo podobne.

Od listopada do lutego rozdano 135 kwestionariuszy, wypełnionych zostało 130, z powodu nie kompletnie wypełnionych odrzucono 6, do analizy przyjęto 124 kwestionariusze.

ROZDZIAŁ 3. Prezentacja, analiza i interpretacja wyników z badań własnych

Przeprowadzone badania testowe z wykorzystaniem metod kwestionariuszowych do badania motywacji (KMN) oraz metody do pomiaru struktury osobowości (NEO-PI-R), dostarczyły szeregu danych, które zostały opracowane przy użyciu metod statystycznych. Analiza i interpretacja uzyskanych wyników jest przedstawiona poniżej.

Przedmiotem tego rozdziału jest wykazanie związków, jakie istnieją między motywacją a strukturą osobowości w grupie badanych osób. Dokonując zamierzonych porównań pomocne jest wykorzystanie poziomów motywacji w kategoriach niskich i wysokich wyników oraz wyników uzyskanych w poszczególnych czynnikach skal do badania motywacji. Również istotne jest wyróżnienie poszczególnych czynnikach skal do badania motywacji i struktury osobowości.

Prezentacja wyników z badań własnych oraz analiza i interpretacja uzyskanych wyników mają na celu weryfikację we wstępie hipotez badawczych:

Hipoteza ogólna:

H1. Istnieje współzależność pomiędzy rodzajem motywacji do nauki a strukturą cech osobowości mierzonych w NEO-PI-R.

Dwie hipotezy szczegółowe:

H2. Istnieje współzależność pomiędzy motywacją wewnętrzną a wskaźnikami ekstrawersji, otwartości na doświadczenie i sumienności.

H3. Istnieje współzależność pomiędzy motywacją zewnętrzną a wskaźnikami neurotyczności i ugodowości.

Rozdział ten zawiera trzy paragrafy poświęcone ilościowemu i jakościowemu opracowaniu wyników otrzymanych przy użyciu metod kwestionariuszowych:

- Kwestionariusz Motywacji do Nauki (B. Neyrinck, 2006)
- Kwestionariusz Osobowości NEO-PI-R (P.T. Costa, Jr., R. McCrae)

1. Poziom motywacji w badanej grupie osób

Pomiar motywacji wewnętrznej do nauki został dokonany za pomocą Kwestionariusza do badania Motywacji do Nauki (KMN). Wskaźnikiem poziomu motywacji wewnętrznej jest wynik ogólny w skali (KMN).

Poniżej (tabela 2) przedstawione zostaną wyniki uzyskane przez osoby w skali (KMN), traktowanej jako miara poziomu motywacji wewnętrznej do nauki, uporządkowane w szereg rozdzielczy.

Tabela 2. Rozkład wyników ogólnych Kwestionariusza Motywacji do Nauki (KMN) u badanej grupy osób (N=124) w ujęciu procentowym.

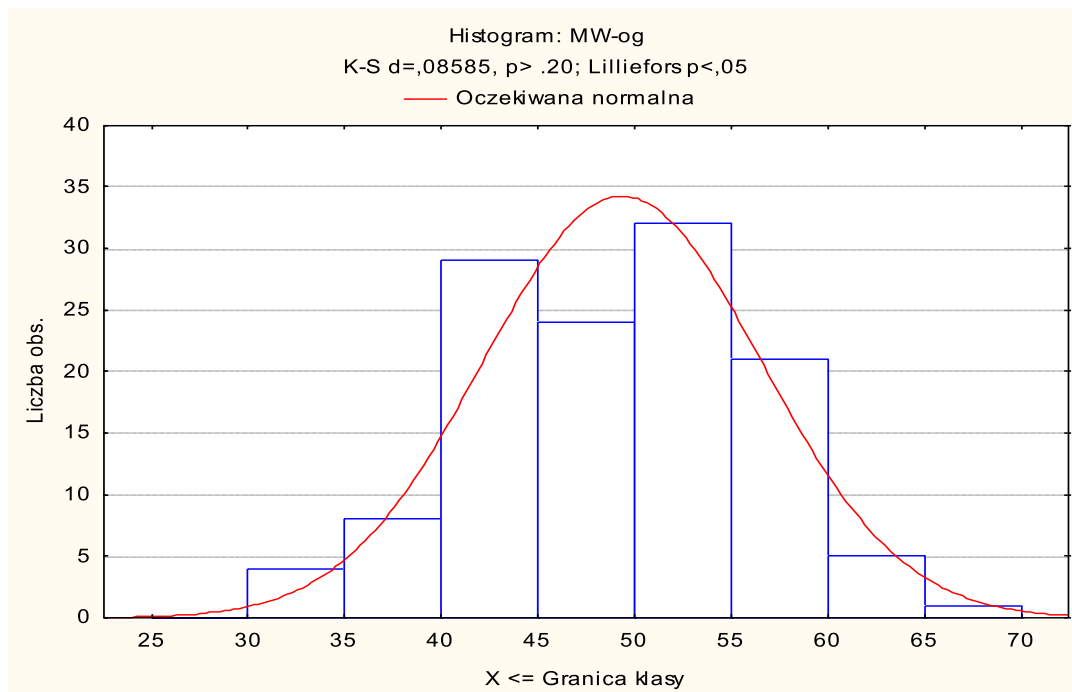
Grupa przedziałów rangowych	Liczebność (N)	% badanej próby
25,00000<x<=30,00000	0	0
30,00000<x<=35,00000	4	3
35,00000<x<=40,00000	8	7
40,00000<x<=45,00000	29	23
45,00000<x<=50,00000	24	19
50,00000<x<=55,00000	32	26
55,00000<x<=60,00000	21	17
60,00000<x<=65,00000	5	4
65,00000<x<=70,00000	1	1
Razem	124	100 %

Ogółem grupa badanych stanowi 124 osoby. Wyniki uzyskane w kwestionariuszu KMN mieszczą się w 9 przedziałach: pierwszy od 25 do 30, drugi od 30 do 35, trzeci od 35 do 40, czwarty od 40 do 45, piąty od 45 do 50, szósty od 50 do 55, siódmy od 55 do 60, ósmy od 60 do 65 i ostatni dziewiąty od 65 do 70. Przedział szósty obejmuje największą ilość osób jest ich 32, co stanowi 26 % wszystkich badanych, natomiast przedział dziewiąty – najmniejszą, jedynie jedną osobę, czyli 1% wszystkich badanych.

Tabela 3. Statystyki opisowe ogólnego wyniku w skali Motywacji Wewnętrznej (KMN) dla badanej grupy (N = 124).

	M	SD	Minimum	Maximum
MW-og	49,37	7,22	32	66

Tabela trzecia przedstawia średnie ($M = 49,37$), odchylenie standardowe ($SD = 7,22$), uzyskane w badaniach Kwestionariuszem do badania motywacji (KMN). Rozkład wyników uzyskanych przez osoby badane (tabela 2), kwestionariusza do badania Motywacji do Nauki (KMN), są również przedstawione w formie graficznej za pomocą wykresu (wykres 1).



Wykres 1. Graficzna ilustracja rozkładu wyników ogólnych zaprezentowanych w Tab. 2.

Uzyskany na podstawie badań rozkład wyników jest rozkładem zbliżonym do rozkładu normalnego i może on stanowić podstawę do wyodrębnienia skrajnych grup eksperymentalnych w celu przeprowadzenia analiz statystycznych i określenia występujących między nimi różnic.

Wyróżniono dwie grupy eksperymentalne: osoby o wynikach niskich (N-MW) i osoby o wynikach wysokich (W-MW) w tej skali.

Pierwszą grupę stanowią osoby, które uzyskały najniższe wyniki ogólne w *Kwestionariuszu Motywacji do Nauki* (jedno odchylenie standardowe od średniej). Grupę tę nazwałam - *grupą o niskim poziomie motywacji wewnętrznej* (N-MW). W skład drugiej grupy, wchodzi badani, którzy uzyskali wyniki ogólne najwyższe (jedno odchylenie standardowe od średniej), w tym samym kwestionariuszu. Grupę tę nazwałam – *grupą o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej* (W-MW).

Poniższa tabela (tabela 4), przedstawia wyniki uzyskane przez obie grupy (grupa o niskim i grupa o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej) we wszystkich skalach kwestionariusza Motywacji do Nauki oraz ich porównanie. W tabeli tej zamieszczone są również średnie wyniki (M), odchylenia standardowe (SD) oraz poziom istotności (p) różnic międzygrupowych, obliczanych testem *t* - Studenta.

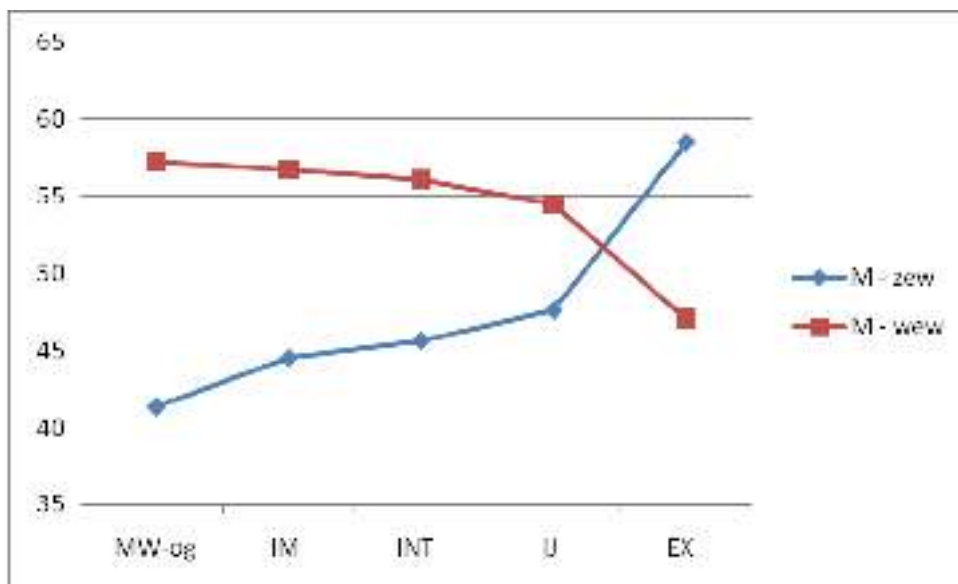
Tabela 4. Statystyki opisowe rozkładu wyników liczbowych w skali MW dla grupy o niskim (N-MW) i wysokim (W-MW) poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w kwestionariuszu KMN.

Czynniki Skali KMN	N - MW (zewewnętrzna motywacja)		W - MW (wewnętrzna motywacja)		t	p
	M	SD	M	SD		
MW-og - Wynik ogólny	41,38	4,60	57,22	4,19	-14,16	0,0000
IM - Wewnętrzna regulacja	44,54	6,47	56,74	5,24	-8,14	0,0000
INT - Zinternalizowana wewnętrzna regulacja	45,67	6,16	56,06	5,63	-6,92	0,0016
IJ - Umiarkowane sterowanie	47,61	7,03	54,48	9,22	-3,29	0,0000
EX - Zewnętrzna regulacja	58,48	7,51	47,06	11,20	4,71	0,0000

Wskaźnikiem poziomu motywacji wewnętrznej jest wynik ogólny w skali MW. Wyodrębnione grupy eksperymentalne na podstawie wyniku ogólnego w skali MW różnią się statystycznie istotnie na poziomie $p = 0,0000$. Oznacza to, że osoby z obu wyodrębnionych grup eksperymentalnych, różnią się poziomem motywacji wewnętrznej. W trzech czynnikach skali MW: IM – Wewnętrzna regulacja, IJ – Umiarkowane sterowanie, EX - Zewnętrzna regulacja, osoby z grup eksperymentalnych uzyskały statystycznie istotne różnice na

poziomie $p = 0,000$. Świadczy to o tym, że osoby z niską i wysoką motywacją wewnętrzną różnią się w aspekcie wewnętrznej regulacji, zewnętrznej regulacji oraz umiarkowanego sterowania. Również między grupą z niską i wysoką motywacją wewnętrzną występuje istotna różnica w czynniku INT – Zinternalizowana zewnętrzna regulacja, jakkolwiek na nieco niższym poziomie. Dla tego czynnika statystyczny poziom istotności różnic wynosi $p = 0,0016$.

Wyniki uzyskane za pomocą skali KMN, wskazują na różnice międzygrupowe w wyróżnionych grupach eksperymentalnych z motywacją wewnętrzną i zewnętrzną.



Wykres 2. Profile z wyników średnich grup osób o niskim (N - MW) i wysokim (W- MW) poziomie motywacji wewnętrznej podanych w tabeli 4.

Zgodnie z tabelą 4 w skład grupy o niskim poziomie motywacji wewnętrznej (N-MW) wchodzi 31 osób, co stanowi 25% wszystkich osób badanych. Średni wynik ogólny, który uzyskała ta grupa wynosi $M = 41,38$ ($SD = 4,60$).

Grupa badanych o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej (W-MW) liczy również 31 osób, to jest 25% wszystkich badanych. Średni wynik ogólny tej grupy wynosi $M = 57,22$ ($SD = 4,19$).

Analiza wyników za pomocą skali KMN wskazuje na to, że osoby cechujące się motywacją wewnętrzną (W-MW) osiągnęły wyniki powyżej średniej w trzech czynnikach: IM – Wewnętrzna regulacja, INT – Zinternalizowana zewnętrzna regulacja oraz w czynniku IJ - Umiarkowane sterowanie, natomiast w czynniku EX - Zewnętrzna regulacja,

wskazującym na zewnętrzną motywację wyniki są poniżej średniej. Może to wskazywać na to, że osoby z motywacją wewnętrzną mają większe poczucie autonomii, skuteczności oraz kontroli wyływającej z wewnątrz. Zachowania jednostki w pełni autonomiczne kontrolowane przez wewnętrzne „ja”. Mogą również wystąpić czynniki zewnętrzne, które zostaną zinternalizowane i uznane za swoje własne jako motywujące działania. Osoba działa wówczas bardziej wolicjonalnie, zgodnie z regułami przyjętymi z zewnątrz.

Osoby, które cechuje motywacja zewnętrzna mają wyniki poniżej średniej w dwóch czynnikach: IM – Wewnętrzna regulacja, INT – Zinternalizowana zewnętrzna regulacja, natomiast w czynniku EX - Zewnętrzna regulacja, który wskazuje na motywację zewnętrzną, wyniki są powyżej średniej. Może to świadczyć o tym, że osoby cechujące się zewnętrzną motywacją podejmują działania kierując się czynnikami tkwiącymi w środowisku, aniżeli ze względu na wewnętrzne potrzeby i motywy. Osoba jest wówczas mniej autonomiczna w działaniu, większą uwagę zwraca na czynniki zewnętrzne, które ukierunkowują jej zachowanie.

2. Struktura osobowości osób z grup eksperymentalnych

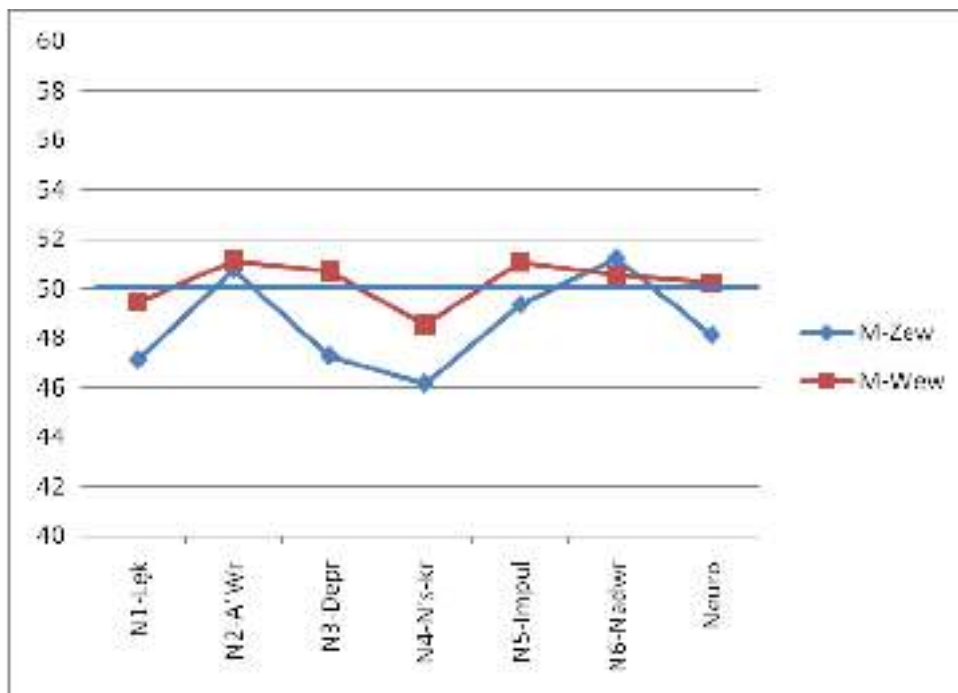
Paragraf ten będzie poświęcony wskazaniu, jakie cechy osobowości przejawiają osoby z grup eksperymentalnych, czyli osoby o niskim (N- MW) i wysokim (W- MW) poziomie motywacji wewnętrznej. Do badania osobowości użyto kwestionariusza NEO-PI-R (P.T. Costa, Jr., R. McCrae). Wyniki w skali NEO-PI-R zostały przedstawione i interpretowane poniżej.

2.1. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Neurotyczności

Poniżej w tabeli 5 zamieszczone są średnie wyniki (M), odchylenia standardowe (SD), oraz poziom istotności (p) różnic międzygrupowych obliczanych testem *t* - Studenta, osób o niskim (N- MW) oraz wysokim (W- MW) poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych podskalach *Neurotyczności*: *Lęk (N1)*, *Agresywna wrogość (N2)*, *Depresyjność (N3)*, *Nadmierny samokrytycyzm (N4)*, *Impulsywność (N5)*, *Nadwrażliwość (N6)* i wyniku ogólnego w skali N.

Tabela 5. Statystyki opisowe rozkładu wyników liczbowych dla grup osób o niskim (N- MW) i wysokim (W-MW) poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych skalach *Neurotyczności* i skali ogólnej.

Skale N	N - MW		W - MW		t	p
	M	SD	M	SD		
N1-Lęk	49,45	8,78	48,67	9,33	0,33	0,7378
N2-A'Wr	52,25	7,32	51,48	7,55	0,40	0,6835
N3-Depr	49,74	8,36	51,61	9,36	-0,82	0,4100
N4-N's-kr	48,70	11,36	49,06	10,78	-0,12	0,9000
N5-Impul	51,83	9,03	48,64	8,31	1,44	0,1527
N6-Nadwr	54,25	7,71	51,00	9,44	1,48	0,1422
N	51,41	7,96	50,09	8,34	0,63	0,5254



Wykres 3. Profile średnich wyników podanych w tabeli 5.

Wyodrębnione grupy osób badanych o niskim (N- MW) oraz wysokim (W- MW) poziomie motywacji wewnętrznej nie różnią się między sobą w sposób istotny statystycznie w podskalach *Neurotyczności* oraz w skali ogólnej N. Jednak istnieją pewne tendencje do

uzyskiwania wyższych wyników w skali *Impulsywności* (N5), jako wskaźnika obniżonej zdolności do kontrolowania nacisku swoich pragnień i potrzeb oraz w skali *Nadwrażliwości* (N6) jako wskaźnika podatności na stres. W pozostałych skalach Neurotyczności, tj. skali *Lęku* (N1), *Agresywnej wrogości* (N2), *Depresyjności* (N3) i *Nadmiernego samokrytycyzmu* (N4) nie ujawniają się różnice międzygrupowe.

Neurotyczność jest tu rozumiana jako pewne poczucie zadaniowości, pilności i staranności. Osoby o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej (W-MW) bardziej się przejmują oraz są bardziej zorganizowani. Występuje u nich pewna tendencja o troski o oceny

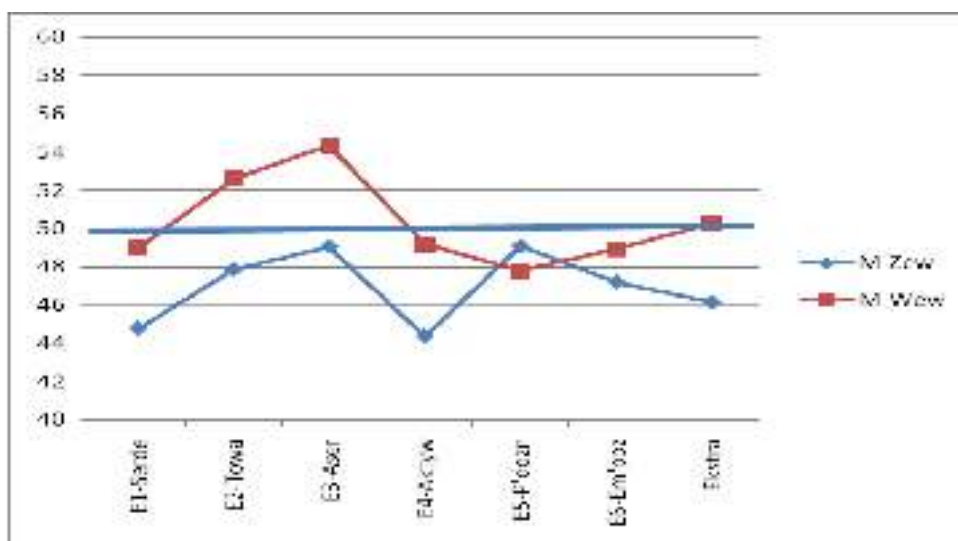
Osoby o niskim poziomie motywacji wewnętrznej (N-MW), cechuje impulsywność i uleganie pragnieniom (N5). Czują się niezdolne do radzenia sobie ze stresem, stają się zależne, a także tracą nadzieję w sytuacji niepowodzenia (N6). Natomiast osoby o wysokiej motywacji wewnętrznej (W-MW), podejmują próby uodpornienia się na tego rodzaju pokusy, mając wyższą tolerancję na frustrację (N5). Nadto, uważają się za osoby zdolne do radzenia sobie w trudnych sytuacjach (N6). Osobom o niskiej motywacji wewnętrznej mniej zależy na ocenach. Osoby te łatwo się zniechęcają i odczuwają przygnębienie (N3). Cechuje ich nieśmiałość, skrupowanie, niepokój, że coś pójdzie nie tak.

2.2. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Ekstrawersji

W tabeli 6 znajdują się średnie wyniki (M), odchylenia standardowe (SD), oraz poziom istotności (p) różnic międzygrupowych obliczanych testem *t* - Studenta, osób o niskim oraz wysokim poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w sześciu podskalach *Ekstrawersji*: *Serdeczność* (E1), *Towarzystwość* (E2), *Asertywność* (E3), *Aktywność* (E4), *Poszukiwanie doznań* (E5), *Emocje pozytywne* (E6) i wyniku ogólnego w skali E.

Tabela 6. Statystyki opisowe rozkładu wyników liczbowych dla grup osób o niskim (N- MW) i wysokim (W-MW) poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w podskalach Ekstrawersji i w wyniku ogólnym E.

Skale E	N - MW		W - MW		t	p
	M	SD	M	SD		
E1-Serde	44,61	11,15	48,67	8,64	-1,60	0,1140
E2-Towa	49,80	8,49	50,64	8,65	-0,38	0,7016
E3-Aser	50,25	7,65	53,93	12,46	-1,39	0,1666
E4-Aktyw	46,64	9,53	49,09	8,43	-1,07	0,2879
E5-P'dozn	47,38	9,24	47,38	6,60	0,00	1,0000
E6-Em'poz	47,64	9,49	47,03	7,58	0,28	0,7798
E	47,00	8,75	49,16	7,29	-1,05	0,2952



Wykres 4. Profile średnich wyników podanych w tabeli 6.

Wyodrębnione grupy osób badanych o niskim (N-MW) oraz wysokim (W-MW) poziomie motywacji wewnętrznej, nie różnią się między sobą w sposób istotny statystycznie w poszczególnych podskalach *Ekstrawersji* oraz w skali ogólnej E. Jednak wystąpiły pewne tendencje do uzyskiwania wyższych wyników w skali *Serdeczności* (E1), czyli uczuciowość i przyjazne podejście do ludzi oraz w skali *Asertywności* (E3), która wiąże się z przebojowością i dominacją osób. W pozostałych skalach tj. skali *Towarzystwa* (E2),

Aktywności (E4), Poszukiwania doznań (E5) i Emocji pozytywnych (E6) nie wystąpiły statystycznie istotne różnice, ani tendencje.

Osoby o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej (W-MW), poszukują silnych doznań i stymulacji. Przeciwnie osoby o niskim poziomie motywacji wewnętrznej (N-MW), które odczuwają niewielką potrzebę takich doznań, wolą żyć bezpieczne, nie na krawędzi i wybierać takie aktywności, które prawdopodobnie osobom o wynikach wysokich w tym czynniku wydałyby się nudne (E5).

Badani wysoce zmotywowani wewnętrznie (W-MW) łatwo wchodzą w bliskie kontakty z innymi ludźmi, są uspołecznieni i towarzyscy. Lubią podniecające sytuacje i stymulację oraz mają pogodne usposobienie (E1). Osoby o niskim poziomie motywacji wewnętrznej (N-MW), nie są wrogo nastawieni do innych ludzi, jednak zachowują się w sposób bardziej formalny i z większą rezerwą i dystansem.

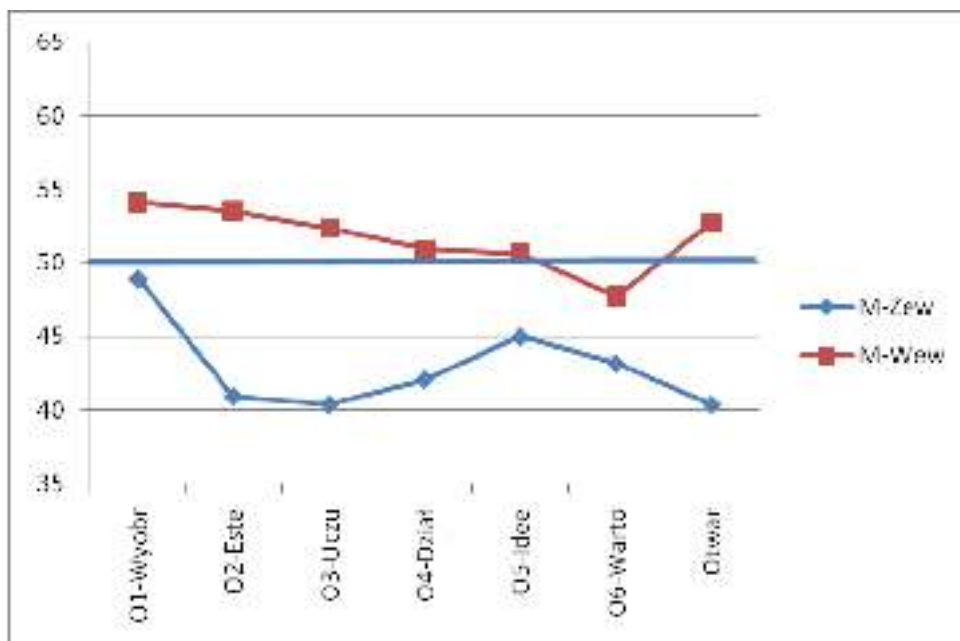
Osoby o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej (W-MW), charakteryzuje ich pozytywna nastrojowość do relacją przebojowi, lubią dominować, osoby takie często stają się przywódcami grupy (E3). Przeciwnie osoby o niskim poziomie motywacji wewnętrznej (N - MW), które wolą być niedostrzegane, stać na uboczu oraz nie wychylać się (E3). Osoby uzyskujące niższe wyniki w skali motywacji wewnętrznej nie mają satysfakcji w odnoszeniu sukcesów.

2.3. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w skalach *Otwartości na doświadczenia*

W tabeli 7 zamieszczone są średnie wyniki (M), odchylenia standardowe (SD), oraz poziom istotności (p) różnic międzygrupowych obliczanych testem *t* - Studenta, osób o niskim, oraz wysokim poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych podskalach *Otwartości na doświadczenia: Wyobraźnia (O1), Estetyka (O2), Uczucia (O3), Działania (O4), Idee (O5), Wartości (O6)* i wyniku ogólnego w skali O.

Tabela 7. Statystyki opisowe rozkładu wyników liczbowych dla grup osób o niskim (N - MW) i wysokim (W-MW) poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych podskalach Otwartości na doświadczenia i skali ogólnej.

Skale O	N - MW		W - MW		T	p
	M	SD	M	SD		
O1-Wyobr	50,48	10,73	51,45	9,72	-0,37	0,7112
O2-Este	43,29	10,87	50,22	13,02	-2,27	0,0264
O3-Uczu	41,22	9,11	47,70	10,31	-2,62	0,0110
O4-Dział	46,87	10,37	48,41	9,92	-0,60	0,5505
O5-Idee	44,61	7,62	50,16	8,13	-2,77	0,0074
O6-Warto	43,87	8,34	47,25	10,99	-1,36	0,1771
O	42,77	8,98	49,09	10,45	-2,55	0,0132



Wykres 5. Profile średnich wyników podanych w tabeli 7.

Różnice istotne statystycznie dają się zauważyć w skali Estetyki (O2) jako wrażliwości na sztukę i piękno, skali Uczuć (O3), która wiąże się z wrażliwością osób, jak i docenianiem emocji oraz skali Idei (O5), jako ciekawości intelektualnej. Różnica statystycznie istotna wystąpiła również w skali ogólnej O.

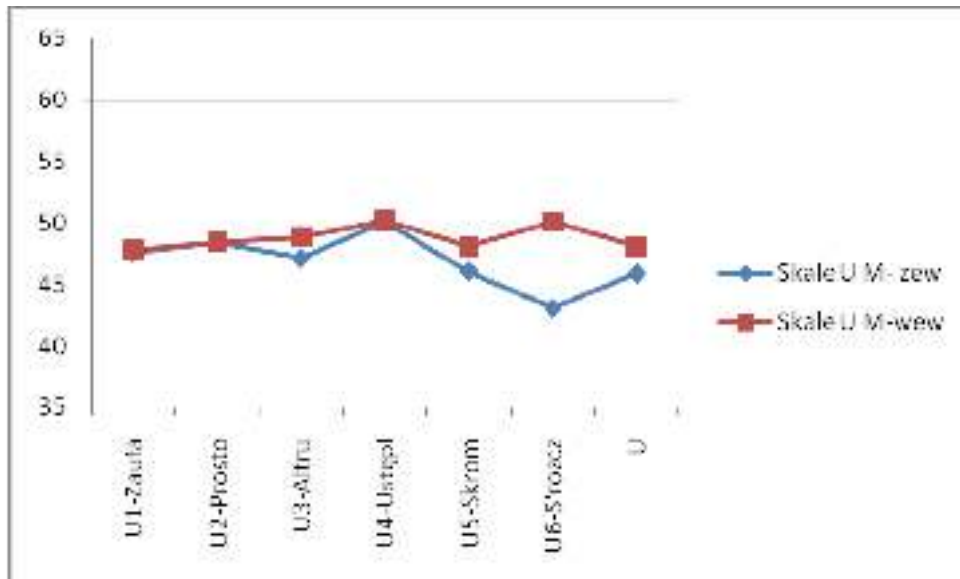
Osoby o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej (W- MW), bardzo cenią sobie sztukę i piękno (O2), są wrażliwi na własne uczucia i emocje, doznają oni stosunkowo głębokich i bardzo zróżnicowanych stanów emocjonalnych (O3). Przejawiają oni zainteresowania intelektualne, wyrażające się w otwartości umysłu i chęci do rozważań nad nowymi, czasem niekonwencjonalnymi ideami. U tych osób otwartość ta może sprzyjać rozwojowi potencjału intelektualnego (O5). Głęboko odczuwają szczęście i nieszczęście w przeciwieństwie do osób z grupy drugiej (N-MW), które nie doznają tak intensywnych uczuć (O3), mają ograniczoną ciekawość i jeśli są bardzo inteligentne, to koncentrują zainteresowania na wąskich zagadnieniach (O5).

2.4. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Ugodowości

Poniżej w tabeli 8 zamieszczone są średnie wyniki (M), odchylenia standardowe (SD), oraz poziom istotności (p) różnic międzygrupowych obliczanych testem *t*-Studenta, osób o niskim, oraz wysokim poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych podskalach *Ugodowości*: *Zaufanie (U1)*, *Prostolinijność (U2)*, *Altruizm (U3)*, *Ustępliwość (U4)*, *Skromność (U5)*, *Skłonność do rozczulania się (U6)* i wyniku ogólnego w skali U.

Tabela 8. Statystyki opisowe rozkładu wyników liczbowych dla grup osób o niskim (N-MW) i wysokim (W-MW) poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych podskalach *Ugodowości* i skali ogólnej.

Skale U	N – MW		W - MW		t	P
	M	SD	M	SD		
U1-Zaufa	47,54	10,21	47,80	9,84	-0,10	0,9196
U2-Prosto	48,41	10,18	48,45	8,46	-0,01	0,9892
U3-Altru	47,12	9,95	48,80	9,89	-0,66	0,5083
U4-Ustępl	50,12	8,47	50,16	9,64	-0,01	0,9888
U5-Skrom	46,03	6,39	48,06	7,89	-1,11	0,2697
U6-S'rozc	43,03	13,02	50,09	11,22	-2,28	0,0256
U	45,87	9,49	48,06	10,15	-0,87	0,3831



Wykres 6. Profile średnich wyników podanych w tabeli 8.

Różnice istotne statystycznie dają się zauważyć jedynie w podskali *Skłonności do rozczulania się* (U6), jako postawę współczucia i zainteresowania innymi. W pozostałych skalach ugodowości nie wystąpiły żadne istotne statystycznie różnice.

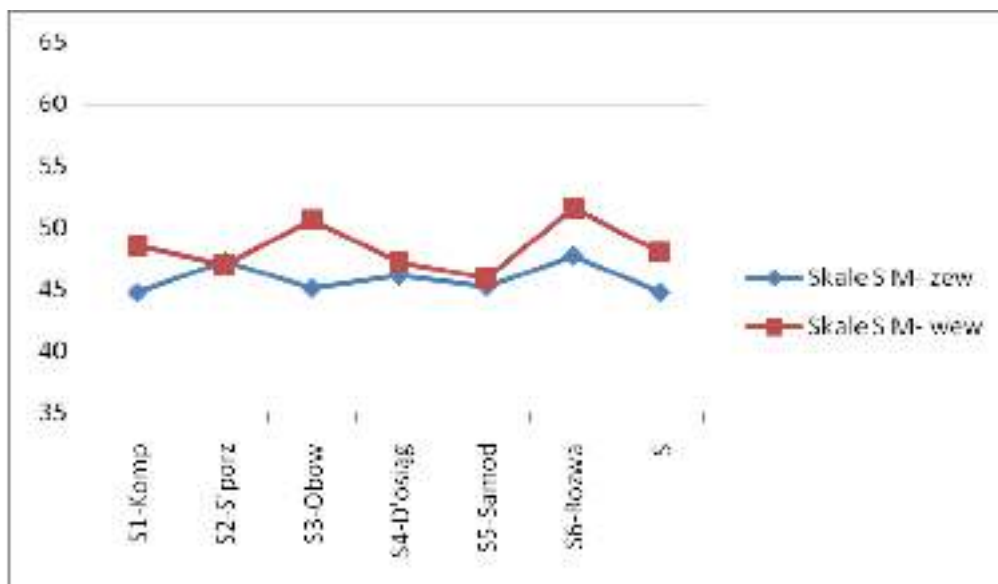
Ugodowość jest tutaj rozumiana jako pójście na kompromis. Osoby o wysokim poziomie motywacji wewnętrznej (W–MW) liczą się z uczuciami innych, podkreślają humanitarne aspekty polityki społecznej oraz są bardziej bezkompromisowe (U6). Natomiast osoby o niskich wynikach (N–MW), są bardziej wyrachowane i mniej kierują się współczuciem. Uważają siebie za realistów, którzy podejmują racjonalne decyzje oparte na chłodnych analizach logicznych (U6).

2.5. Cechy osobowości osób z grup eksperymentalnych w podskalach Sumiennosci

Tabela poniżej przedstawia średnie wyniki (M), odchylenia standardowe (SD) oraz poziom istotności (p) różnic międzygrupowych obliczanych testem *t* - Studenta, osób o niskim, oraz wysokim poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych podskalach *Sumiennosci*: *Kompetencja* (S1), *Skłonność do porządku* (S2), *Obowiązkowość* (S3), *Dążenie do osiągnięć* (S4), *Samodyscyplina* (S5), *Rozwaga* (S6) oraz wyniku w skali ogólnej S.

Tabela 9. Statystyki opisowe rozkładu wyników liczbowych dla grup osób o niskim (N-MW) i wysokim (W-MW) poziomie motywacji wewnętrznej uzyskane w poszczególnych podskalach Sumiennosci i skali ogólnej.

Skale S	N - MW		W - MW		t	p
	M	SD	M	SD		
S1-Komp	44,74	10,07	48,51	11,52	-1,37	0,1748
S2-S'porz	47,25	8,69	46,96	10,07	0,12	0,9037
S3-Obow	45,06	8,20	50,67	8,08	-2,71	0,0086
S4-D'osiag	46,09	10,30	47,19	11,38	-0,39	0,6923
S5-Samod	45,22	7,57	45,90	11,19	-0,27	0,7811
S6-Rozwa	47,70	8,13	51,58	8,17	-1,86	0,0664
S	44,74	7,97	48,06	9,55	-1,48	0,1422



Wykres 7. Profile średnich wyników podanych w tabeli 9.

Różnice statystycznie istotne wystąpiły w dwóch podskalach *Sumiennosci*, tj. podskali *Obowiazkowość* (S3), która wiąże się z przestrzeganiem zasad etycznych i moralnym zachowaniem oraz podskali *Rozwaga* (S6), która z kolei wiąże się z rozważnymi i

przemysłanymi decyzjami. Okres wczesnej dorosłości jest czasem, kiedy kształtuje się dyscyplina wewnętrzna oraz poczucie kompetencji.

Jak pokazuje wykres 7, osoby o wysokim stopniu motywacji wewnętrznej (W-MW), najwyższe wyniki uzyskały w podskali *Rozwaga* (S6), co za tym idzie, osoby te są bardzo rozważne i ostrożne. Mają tendencję do dokładnego przemyślenia tego, co mają się zrobić. Z kolei osoby o niskim poziomie motywacji wewnętrznej (N-MW) działają w sposób nieprzemysłany, często robią coś lub mówią nie zważając na konsekwencje (S6).

Podskala *Obowiązkowości* (S3), wiąże się z przestrzeganiem zasad etycznych i zachowaniem moralnym. Osoby o wysokim stopniu motywacji wewnętrznej (W-MW), ściśle przestrzegają zasad etycznych i skrupulatnie wypełniają moralne zobowiązania. Osoby o niskim poziomie motywacji wewnętrznej (N-MW), z kolei nie przestrzegają zasad i ich zachowanie często wykracza poza moralne (S3).

3. Współmienność między skalami motywacji a strukturą osobowości

Po przeprowadzeniu pogłębionej analizy współzależności między skalami motywacji a skalami w NEO-PI-R można stwierdzić, iż nie ma istotnych różnic między grupami, ale istnieją pewne tendencje do uzyskiwania wyższych wyników.

Poniższe tabele przedstawiają wyniki korelacji między skalami NEO-PI-R a skalami kwestionariusza do badania motywacji wewnętrznej (KMN). Skale NEO-PI-R są podzielone na podskale. Wysoki wynik w skali motywacji do nauki wskazuje na występowanie u osoby motywacji wewnętrznej, świadczącej o tym, że źródło wszelkich działań związane jest z osobistymi, wewnętrznymi motywami. Odwołuje się do nas od strony naszych osobistych interesów, pragnień i samorealizacji. Ta wewnętrzna potrzeba realizacji, która popycha nas do przodu to wartość, jaką ludzie widzą w pracy i swoim otoczeniu.

Natomiast niski wynik w skali motywacji do nauki wskazuje na motywację zewnętrzną. Osoba z motywacją zewnętrzną kieruje się w działaniu zewnętrznymi bodźcami, które sterują jej zachowaniem.

Tabela 10. Wskaźniki korelacji (r Pearsona) między skalami NEO-PI-R, a skalami kwestionariusza do badania motywacji wewnętrznej (KMW).

	IM	INT	IJ	EX	MW-og
N1-Lęk	.01	.09	.14	-.05	.09
N2-A' Wr	.07	-.01	.01	.10	-.04
N3-Depr	.09	.12	.10	-.01	.10
N4-N's-kr	.02	.03	.13	.03	.09
N5-Impul	.02	.02	.04	.03	-.01
N6-Nadwr	.02	-.03	-.04	-.03	-.02
E1-Serde	.15	.05	-.02	-.21	.15
E2-Towa	.12	.06	.07	-.06	.11
E3-Aser	.12	.19	-.11	-.12	.16
E4-Aktyw	.11	.12	.07	-.01	.11
E5-P'dozn	-.12	-.11	.09	.20	-.13
E6-	.12	.02	-.01	-.04	.06
O1-Wyobr	.19	.12	-.04	-.07	.13
O2-Este	.24	.34	.21	-.14	.38
O3-Uczu	.27	.27	.10	-.17	.33
O4-Dział	.25	.14	.06	-.13	.25
O5-Idee	.17	.11	-.15	-.25	.22
O6-Warto	.19	.11	.07	-.07	.17
U1-Zaufa	-.07	.02	.27	-.05	.09
U2-Prosto	-.07	.01	.01	-.20	.10
U3-Altru	.06	.06	-.02	-.08	.03
U4-Ustępl	-.19	-.13	.04	-.02	-.04
U5-Skrom	-.06	.00	.05	-.26	.11
U6-	.02	.00	.15	-.14	.15
S1-Komp	-.04	.03	.00	.00	.03
S2-S'porz	-.05	.10	-.08	-.08	.02
S3-Obow	.07	.24	.07	-.14	.19
S4-	-.05	.14	-.03	-.08	.09
S5-	-.12	.02	.02	-.02	.01
S6-Rozwa	.06	.06	-.11	-.02	.04
Neurotycz	.05	.06	.10	.02	.06
Ekstrawer	.11	.07	.02	-.04	.09
Otwartość	.32	.28	.07	-.21	.37
Ugodowo	-.10	-.02	.12	-.19	.10
Sumienno	-.04	.14	-.03	-.08	.08

Kolor czerwony: $p > .05$

Analiza uzyskanych wyników (tabela 10) wskazuje na współzmiennność między skalami NEO-PI-R, a wynikiem ogólnym wewnętrznej motywacji MW. Wynik w skali *Otwartości na doświadczenie* koreluje dodatnio z czynnikami wewnętrznej regulacji, zinternalizowanej zewnętrznej regulacji (IM, INT) oraz wynikiem ogólnym MW, natomiast koreluje ujemnie z czynnikiem zewnętrznej regulacji (EX).

Ze względu na współzależność motywacji wewnętrznej ze skalą *Otwartości na doświadczenie*, można zauważyć występowanie u tych osób wspólnych cech, które mogą przekładać się na szybki wzrost osobisty oraz rozwój osoby, mniejszą zależność od otoczenia zewnętrznego i nie uleganie wpływom innych. Osoby te będą mieć silną wolę i dużą determinację w dążeniu do wyznaczonych celów. Można stwierdzić, że osoby te będą bardziej uspołecznione i będą mieć satysfakcjonujące relacje z otoczeniem, a otoczenie zewnętrzne będzie sprzyjało rozwojowi potencjału osoby.

Skala *Serdeczności* (E1) ujemnie koreluje z wynikiem EX zewnętrznej regulacji w skali MW. Oznacza to, że wraz z wzrostem zewnętrznej regulacji, *Serdeczność* maleje. Istnieje także pozytywna współzależność pomiędzy skalą *Poszukiwania doznań* (E5), a regulacją zewnętrzną (EX).

Wynik w skali *Estetyki* (O2) koreluje dodatnio z czynnikami (IM, INT, IJ) wewnętrznej regulacji, zinternalizowanej zewnętrznej regulacji, umiarkowanego sterowania oraz wynikiem ogólnym MW. Pozytywnie współgra Skala *Uczucia* (O3) z czynnikami (IM, INT) oraz wynikiem ogólnym MW. Skala *Działanie* (O4) koreluje dodatnio z wynikiem (IM) wewnętrznej regulacji. Wynik w skali *Idee* (O5) pozytywnie koreluje z wynikiem ogólnym MW, natomiast ujemnie koreluje z czynnikiem (EX) zewnętrznej regulacji.

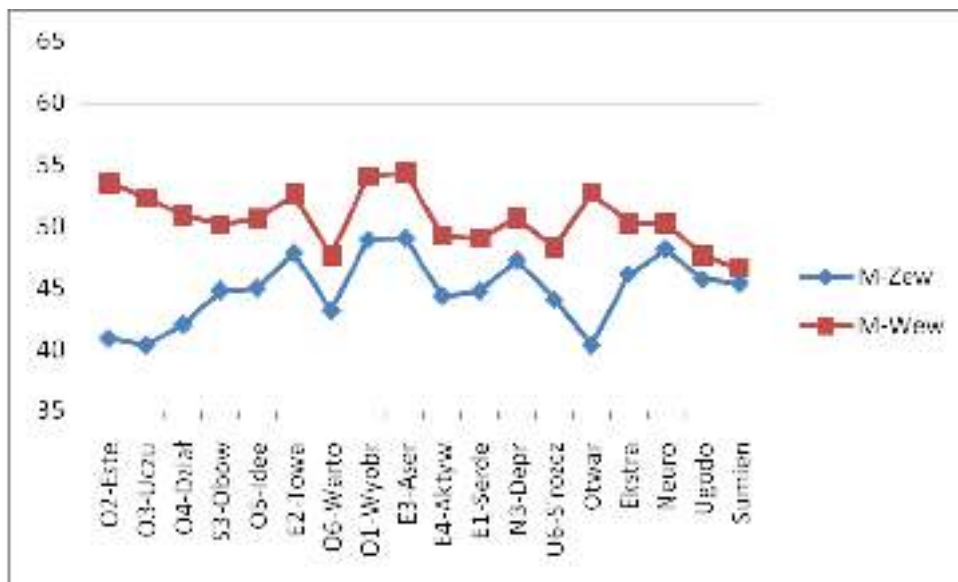
Istnieje pozytywna współzależność między skalą *Zaufanie* (U1), a umiarkowanym sterowaniem (IJ). Skala *Prostolinijności* (U2) i *Skromności* (U5) koreluje ujemnie z czynnikiem (EX) zewnętrznej regulacji.

Wynik w skali *Obowiązkowości* (S3) pozytywnie współgra z czynnikiem (INT) zinternalizowanej zewnętrznej regulacji oraz wynikiem ogólnym MW.

Podsumowanie

Analiza statystyczna uzyskanych wyników z badań współzależności między skalami do badania Motywacji do Nauki (KMN), a czynnikami NEO-PI-R pozwala pozytywnie zweryfikować przyjęte hipotezy badawcze. Druga postawiona hipoteza szczegółowa dotycząca współzależności pomiędzy motywacją zewnętrzną a wskaźnikami neurotyczności i ugodowości nie została do końca potwierdzona.

Uzyskane wskaźniki poziomu istotności różnic między grupą o zewnętrznej motywacji (M-Zew) i o wewnętrznej motywacji (M-Wew) potwierdzają postawioną hipotezę dotyczącą związku pomiędzy motywacją wewnętrzną do nauki, a strukturą osobowości. Uzyskane wskaźniki różnic między grupowych (wyniki średnie podane w tabelach 5-9) prezentowane są w formie graficznej na wykresie 8. Celem ułatwienia interpretacji profili podaję w tabeli 10 wyniki średnie uszeregowane według wielkości wskaźnika istotności różnic między nimi.



Wykres 8. Profile z średnich wyników podanych w tabelach 5-9.

Tabela 11. Poziomy istotności różnic między wynikami średnimi prezentowanymi na wykresie 8, uszeregowanymi według wielkości wskaźnika *t*.

Czynniki NEO-PI-R	M-Zew	M-Wew	t	p
O2-Este	40,92	53,52	-4,10	0,0002
O3-Uczu	40,36	52,33	-3,98	0,0002
O4-Dział	42,08	50,93	-3,35	0,0016
S3-Obow	44,80	50,15	-2,49	0,0161
O5-Idee	45,00	50,59	-2,49	0,0161
E2-Towa	47,84	52,59	-1,89	0,0647
O6-Warto	43,16	47,70	-1,88	0,0661
O1-Wyobr	48,92	54,07	-1,85	0,0703
E3-Aser	49,04	54,33	-1,76	0,0845
E4-Aktyw	44,36	49,19	-1,74	0,0873
E1-Serde	44,76	49,00	-1,59	0,1190
N3-Depr	47,28	50,70	-1,50	0,1393
U6-S'rozc	44,08	48,30	-1,38	0,1744
Otwar	40,36	52,74	-4,52	0,0000
Ekstra	46,12	50,26	-1,61	0,1143
Neuro	48,12	50,22	-0,92	0,3624
Ugodo	45,68	47,63	-0,77	0,4453
Sumien	45,40	46,56	-0,50	0,6184

Wyróżniane w ramach każdej ze skal NEO-PI-R czynniki umożliwiają wskazanie statystycznie istotnych różnic pomiędzy wynikami średnimi (M) uzyskanych przez obie grupy, wyodrębnione ze względu na motywację wewnętrzną i zewnętrzną do nauki. Skale oraz wyróżnione na ich podstawie podskale umożliwiają dokonanie ciekawszej interpretacji uzyskanych wyników oraz charakterystyki obu wyróżnionych grup z uwagi na występujące pomiędzy nimi różnice.

Przedstawiona powyżej tabela 11 przedstawia skale i podskale NEO-PI-R w ramach, których grupy eksperymentalne uzyskały wysokie bądź niskie średnie (M) stanowiące podstawę dokładniejszej charakterystyki obu grup.

Osobom z grupy o wysokiej motywacji wewnętrznej do nauki (W-MW) charakteryzują się ciekawością zarówno świata zewnętrznego jak i wewnętrznego, dlatego ich życie pod względem doznań jest bogatsze od życia innych osób (O). Znajdują one przyjemność w wymyślaniu nowych rzeczy i uznają niekonwencjonalne wartości. Poszukują nowych doświadczeń i doznań dla nich samych (O). Cenią sobie sztukę i piękno, co świadczy o posiadaniu dobrego gustu (O2). Przejawiają wysoką wrażliwość na własne uczucia i emocje, są one dla ważnym komponentem ich życia (O3). Osoby z wysoką motywacją wewnętrzną preferują nowości i zmienności w odróżnieniu od tego, co znane i rutynowe (O4). Cechuje je obowiązkowość, ściśle przestrzegają zasad etycznych oraz wypełniają moralne zobowiązania. Osoby te przejawiają także wysoką ciekawość intelektualną, są otwarte na nowe idee i mają szerokie zainteresowania (O5).

Osoby z motywacją zewnętrzną do nauki nie szukają społecznej stymulacji, a nawet jej unikają (E2). Odczuwają niewielką potrzebę nowych doznań i wolą życie (E5). Osoby są bardziej prozaiczne i wolą myśleć o tym czym się w danej chwili zajmują (O1), są nastawione bardziej refleksyjnie i mają wolniejsze tempo działania (E4). Osoby o niskich wynikach wolą pozostawać w tle i pozwalają innym się wypowiadać (E3).

Nie ujawniły się znaczące różnice między wyodrębnionymi grupami eksperymentalnymi i motywacji wewnętrznej i zewnętrznej w skalach (E1), (N3) i (U6). Wskazują one na skłonność do doświadczania poczucia winy, i samotności. Łatwo się zniechęcają i odczuwają przygnębienie (N3). Osoby te są bardziej wyrachowane i mniej kierują się współczuciem (U6). Oznacza to, że obie grupy, zarówno z niską jak i wysoką motywacją wewnętrzną mogą przejawiać te cechy w podobnym nasileniu.

Zakończenie

Celem pracy było wyjaśnienie funkcjonalnych aspektów motywacji do nauki i jej współzależności z podstawowymi cechami struktury osobowości ujmowanej w terminach Wielkiej Piątki. Celem bezpośrednim pracy badawczej było sprawdzenie, czy istnieje związek pomiędzy rodzajem motywacji a strukturą osobowości oraz jak silny jest ten związek i jakimi cechami wyróżniają się osoby z motywacją wewnętrzną, a jakimi osoby z motywacją zewnętrzną?

Problematyka motywacji wewnętrznej była podejmowana przez wielu autorów. Zanim pojawiła się koncepcja Deciego i Ryana (1985), dominowała teoria Hunta (1965). Jego zdaniem, ukierunkowujące, poznawcze procesy mają swoją własną wewnętrzną motywację lub wrodzone właściwości dynamiczne. Podstawą tej wewnętrznej motywacji poznawczej jest rozbieżność między informacyjnym sprzężeniem zwrotnym a wrodzonymi i wyuczonymi standardami.

Źródłem inspiracji dla założeń teorii Deciego i Ryana (1985) był pogląd Roberta White'a (1959), zgodnie z którym, zachowanie motywowane wiąże się z poczuciem własnej skuteczności, służącym do doskonalenia umiejętności w adekwatnym funkcjonowaniu. Odwołując się do podstawowych założeń teorii Autodeterminacji Deciego i Ryana (1985) przyjęto, że motywacja wewnętrzna sprzyja wzrostowi odporności na trudności, które napotyka uczący się. Ich zdaniem, zachowanie motywowane wewnętrznym ukierunkowuje do poszukiwania nowości i wyzwań, jak i do korzystania z własnych dyspozycji do poznawania i uczenia się. Wówczas, działania są uwarunkowane przez samego działającego, który odbiera je jako rezultat świadomego, osobistego oraz swobodnego wyboru, a nie wynik jakiegoś wewnętrznego czy zewnętrznego przymusu. Główną rolę odgrywa wówczas ciekawość, postawa badawcza jednostki, jej spontaniczność oraz zainteresowanie. Otoczenie zewnętrzne sprzyja rozwojowi wewnętrznej motywacji wtedy, gdy stwarza ono możliwość realizacji następujących potrzeb wewnętrznych: kompetencji i autonomii.

Zdaniem Deciego mniejszy nacisk na oceny zewnętrzne, włączenie elementów samooceny oraz poczucie autonomii sprzyja pojawieniu się motywacji wewnętrznej. Zachowanie wewnętrznym motywowane charakteryzuje poczucie kompetencji, własnej skuteczności, kierowanie sobą oraz zdolność samodecydowania. Deci i Ryan (1985) uważają, że zacho-

wanie motywowane wewnętrznie jest ukierunkowane na potrzebę skuteczności w działaniu związanej z wewnętrznym umiejscowieniem kontroli.

Motywacja wewnętrzna wydaje się być formą doskonalenia intelektualnego, poznawczego jak i społecznego. Wyraża się zainteresowaniem związanym z zaangażowaniem w aktywność poznawczą w danej dziedzinie. Przejawia się w poszukiwaniu nowości i wyzwań, jak również dążenia do osiągania postawionych celów, korzystania z osobistych możliwości uczenia się i poznawania. Motywacja ta sprzyja przede wszystkim rozwojowi potencjału intelektualnego osoby poprzez samostanowienie celów i samokierowanie działaniem.

Podjętą sprawdziła się hipoteza związku pomiędzy motywacją do nauki, a strukturą cech osobowości wykorzystano dwie metody: *Kwestionariusz Motywacji do Nauki* (KMN) B. Neyrincka (2006) oraz *Kwestionariusz Osobowości* NEO-PI-R P.T. Costy i R. McCrae.

Powyższe metody umożliwiły weryfikację przedstawionych we Wstępie hipotez:

Hipoteza ogólna: H1. Istnieje zależność pomiędzy rodzajem motywacji do nauki, a strukturą cech osobowości.

Dwie hipotezy szczegółowe:

H2. Istnieje pozytywna współzależność pomiędzy wskaźnikami motywacji wewnętrznej a takimi czynnikami osobowości jak: ekstrawersja, otwartość na doświadczenie, sumienność.

H3. Istnieje pozytywna współzależność pomiędzy wskaźnikami motywacji zewnętrznej a takimi czynnikami osobowości jak: neurotyczność, ugodowość.

Kwestionariusz Motywacji do Nauki (KMN) posłużył jako narzędzie do wyodrębnienia dwóch grup skrajnych: osób o niskiej i wysokiej motywacji wewnętrznej. Niska motywacja zewnętrzna jest tożsama z motywacją zewnętrzną. Metoda ta umożliwiła mi dokonania bogatej interpretacji uzyskanych wyników dzięki jej zastosowaniu.

Kwestionariusz do badania osobowości NEO-PI-R jest narzędziem wielowymiarowym, pozwala określić podstawowe cechy struktury osobowości u osób badanych, co okazało się bardzo pomocne dla realizacji przyjętych celów w niniejszej pracy badawczej.

W badaniach uczestniczyli studenci I, II i III roku studiów, łącznie 124 osoby. W badaniach wzięło udział 72 (N) kobiety co stanowi 58% oraz 52 mężczyzn, co stanowi 42%

w wieku od 20-23 lat. Badanymi osobami byli studenci Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu, Instytut Języków Obcych, kierunek studiów: filologia angielska, niemiecka i rosyjska.

Przyjęta hipoteza ogólna oraz jedna z hipotez szczegółowych dotycząca współzależności pomiędzy motywacją wewnętrzną a wskaźnikami ekstrawersji, otwartości na doświadczenie i sumienności zostały potwierdzone w przeprowadzonych i opracowanych badaniach. Wskazują na to, że istnieje pozytywna współzależność pomiędzy wyodrębnionymi rodzajami motywacji do nauki a cechami struktury osobowości. Wyniki te również potwierdzają fakt, że istotnym czynnikiem wpływającym na proces uczenia się jest motywacja wewnętrzna osoby, związana z jej zainteresowaniami, ambicjami, planami oraz potrzebami uzyskania uznania i aprobaty otoczenia, jak również świadomości osobistych kompetencji.

Osoby z wysoką motywacją wewnętrzną do nauki (W-MW) są otwarte na nowe doświadczenia, idee i wiedzę. Są zarówno ciekawe świata zewnętrznego, jak i wewnętrznego oraz poszukują nowych doznań i doświadczeń (O). Osoby te są uspołecznione i towarzyskie (E) oraz mają określone cele i silną wolę do ich realizacji (S). Kierują się w rzeczywistym działaniu motywami, u podstawy, których leżą zainteresowania poznawcze, ujmowanie nauki jako wartości, pozytywny stosunek do procesu uczenia się i chęć czynienia świadomych wysiłków w kierunku opanowania wiedzy oraz wiary we własne kompetencje. Osoba zwykle wybiera ten przedmiot, który jest przedmiotem jej zainteresowania i w tym temacie rozwija swoje zdolności intelektualne. Uzasadnienie przez te osoby własnych motywów działania ma cechy motywacji wewnętrznej.

Druga hipoteza szczegółowa dotycząca współzależności pomiędzy motywacją zewnętrzną a wskaźnikami neurotyczności i ugodowości nie została pozytywnie zweryfikowana. Skale neurotyczności i ugodowości nie różnicowały osób o wysokim i niskim poziomie motywacji zewnętrznej. Można by zatem postawić hipotezę, iż ten rodzaj motywacji częściowo jest kształtowany przez czynniki rozwojowe sfery umysłowej i społecznej, a częściowo jest ona kształtowana przez sytuacyjny nacisk, przymus, obowiązek, a także przez lęk przed karą.

Przedstawione badania mogą prowadzić do dalszych badań i empirycznej weryfikacji uwarunkowań rozwoju motywacji do nauki i jej funkcji w strukturze osobowości. Niniejsza praca badawcza wskazuje na praktyczną wartość problematyki motywacji wewnętrznej i jej współzależności z podstawowymi cechami osobowości. Oba zagadnienia mają ogromne

znaczenie dla wielu dziedzin życia, po których porusza się psycholog pracujący z ludźmi. Znajomość związku pomiędzy wyróżnionymi rodzajami motywacji a strukturą osobowości pozwala dookreślić motywy ludzkiego działania, sposób funkcjonowania w świecie, jakość interakcji z innymi ludźmi, wytrwałości w dążeniu do celu.

Bibliografia

- Allport G.W (1949). *Personality a Psychological Interpretation*. II wyd. London: Constable and Comp.
- Bandura, A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się*. Warszawa: PWN.
- Bernard L.L (1924). *Instinct: a study in social psychology*. New York: Holt.
- Bleuler E. (1923). Die probleme der Schizoidie und die Syntonie. "Zeitschrift f.d.g. Neurologie und Psychologie" t.78
- Cameron N. (1947). *The psychology of behavior disorders*. Cambridge: Reverside Press.
- Deci E.Ryan R. (1994). Promoting self-determined education. *Scan. J. Education. Research*, 3-14
- English H. R. (1934). *Dictionary of psychological terms*. 4-th Ed. New York: Harper.
- Eysneck H. J. (1970). *The Structure of human personality*. London: Methuen, II wyd.
- Goldstein K. (1939). *The organizm*. New York: American Book.
- Guliford J. P. (1953). *General psychology*. New York: Van Nostrand.
- Hall, C.S., Lindzey, G. (1990). *Teorie osobowości*. Warszawa: PWN.
- Hilgard E. (1957). R. *Introduction to psychology*. 2-nd ed., New York: Harcourt.
- McCrae, R. R., Costa, P. T., Jr. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 509-516
- Franken, R. E. (2005). *Psychologia motywacji*, wyd. GWP, Gdańsk.
- Pervin L. A. (2002). *Psychologia osobowości*, Gdańsk.
- Chlewiński, Z (1991). *Dojrzałość: osobowość, sumienne, religijność*. Poznań: „W drodze”.
- Freud, Z. (1975). *Poza zasadą przyjemności*. Warszawa PWN.
- Erikson, E.H. (1997). *Dzieciństwo i społeczeństwo*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Gasiul, H. (2007). *Teorie emocji i motywacji*. Warszawa: UKSW.
- Hunt, I.M (1965). Intrinsic motivation and its role In psychological development. W:K. Lewin (red.). *Nebraska Symposium on Motivation*.
- Kawiak, E.D. (2010). *Motywacja do nauki a struktura charakteru*. Nieopublikowana praca magisterska. Lublin: Katolicki Uniwersytet Lubelski.
- Kielar-Turska, M. (2006). Rozwój człowieka w pełnym cyklu życia. W: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik Akademicki*, t.1, (s.285-332). Gdańsk: GWP.
- Koczenow M. M. (1970). *Naruszenia procesja smysłobrazowania pri szizofrenii*. Awtoriefierat kandydatskiej dissertacyj, Moskwa.
- Kozielecki, J. (1998). *Koncepcje psychologiczne człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo „Żak”.

- Leontjew A. N. (1966). *Problemy rozwitija psychiki*, Moskwa: „Myśl”.
- Lewicki A. (1960). *Procesy poznawcze i orientacja w otoczeniu*. Warszawa: PWN.
- Lewin K. (1935). *Dynamic Theory of personality*, New York: Mc Graw-Hill Book Comp.
- Łukaszewski, W. Doliński, D. (2003). Mechanizmy leżące u podstaw motywacji. W: J. Strelau (red.), *Psychologia Podręcznik Akademicki* (t.2, s.441-468). Gdańsk: GWP.
- Maslow, A. (2006). *Motywacja i osobowość*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- McDougall, W. (1966). *On the nature of instinct*. W: Motivation. Selected readings, (red.), D. Bindra, J. Stewart. Horm and sworth: Penguin Books, LTD.
- Neyrinck, B. (University of Leuven, Belgium), M. Vansteenkiste (Ghent University, Belgium), W lens (University of Leuven, Belgium) & Z. Uchnast (Catholic university of Lublin, Poland). (2010). Behavior in a Traditional Catholic Society: A Cross-national Comparison between Poland and Belgium. Research reports. Leuven.
- Niemczyński, A. (1988). Procesy rozwojowe człowieka w pełnym cyklu życia. W: M. Tyszkowa (red.), *Rozwój psychologiczny człowieka w pełnym cyklu życia* (s.222-238). Warszawa PWN.
- Obuchowski, K. (1967). *Psychologia dążeń ludzkich*. Warszawa: PWN.
- Pawłow I. P. (1952). *Dwadzieścia lat badań wyższej czynności nerwowej (zachowania się) zwierząt*. Warszawa: PZWL.
- Penc, J. (2000). *Kreatywne kierowanie*. Warszawa: Agencja Wydawnicza „Placet”.
- Reber, A.S. (2000). *Słownik psychologii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Remplein H. (1963). *Psychologie der Personlichkeit*. Muchen: Reinhard, IV wyd.
- Reykowski, J. (1985). Emocje i motywacje. W: T. Tomaszewski (red.), *Psychologia*. Warszawa: PWN.
- Obuchowski K. Owczynnikowa O. W., Reykowski J., (1977). *Studia z psychologii emocji, motywacji i osobowości*. Wrocław: Wydawnictwo Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Ryan, R.M. Deci, E.L. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour*. New York: Plenum Press.
- Selye H. (1960). *Stres życia*. Warszawa: PZWL.
- Siuta J. red. (2006). *Inwentarz osobowości NEO-PI-R P. T. Costy JR, R. R Mc Crae. Adaptacja polska*. Warszawa: Pracownia testów psychologicznych.
- Siek, S. (1986). *Struktura osobowości*. Warszawa: Wyd. Akademia Teologii Katolickiej.
- Siek S. (1993). *Wybrane metody badania osobowości*. Warszawa: Wydawnictwo Akademii Teologii Katolickiej.
- Stanger R. (1958). *Psychology of personality*. New York: Mc Graw-Hill, II wyd.
- Tieplow B. (1955). *Psychologia*. Warszawa: PZWS.

- Tokarz, A. (1999). Kierowanie sobą i konstruowanie działania: dwie współczesne teorie motywacji. w: A. Gałdowa (red.). *Wybrane zagadnienia z psychologii osobowości. Psychologia osobowości II.* (s. 67-102). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Trempała, B. Harwas-Napierała, J. (2003). *Psychologia rozwoju człowieka, t.II.* Warszawa: PWN.
- Tucholska, K. (2005). Zagadnienie kompetencji w psychologii, *Roczniki Psychologiczne*, 8, 11-37.
- Tucholska, K. (2007) Kompetencje temporalne jako wyznacznik dobrego funkcjonowania. Lublin: TN KUL.
- Tucholska, K., Fiedor, M. (2008). Klimat sprzyjający nauce akademickiej a psychologiczne funkcjonowanie studentów - implikacje teorii autodeterminacji. W: A. Błachnio, M. Drzewowski, M. Schneider, W. J. Maliszewski (red.), *Interakcje komunikacyjne w edukacji z perspektywy sytuacyjności i kontekstowości znaczeń* (s.545-557). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- White, R. (1975). *Lives In Progress* (wyd. III). New York.
- White, R. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence, *Psychological Review*, 66, 297- 233.
- Zeigarnik B. W. (1969). *Wwiedienije w patopsychologiju.* Moskwa: Izdatielstwo MGU.

Aneks 1. Wyniki osób z grup eksperymentalnych uzyskane za pomocą skali KMN

nr	k/m	wiek	N/W- MW	IM	INT	IJ	EX	MW-og
1	k	22	N	45	41	38	59	32
2	k	20	N	45	33	57	62	34
3	k	21	N	36	33	41	49	34
4	k	22	N	53	38	41	62	35
5	k	21	N	31	46	54	57	36
6	k	23	N	43	48	41	62	37
7	k	20	N	48	41	35	62	39
8	k	20	N	38	44	51	68	39
9	k	20	N	40	46	48	73	39
10	k	21	N	40	49	45	51	39
11	k	21	N	36	54	38	46	39
12	k	22	N	43	46	57	62	40
13	k	21	N	36	38	60	65	41
14	k	21	N	48	41	54	62	41
15	k	21	N	50	41	48	62	41
16	k	21	N	38	41	54	59	41
17	k	21	N	50	41	51	57	41
18	k	21	N	45	46	48	70	41
19	k	21	N	36	41	48	57	42
20	k	23	N	50	43	41	54	42
21	m	20	N	33	43	60	65	42
22	m	22	N	40	44	48	57	42
23	m	21	N	43	48	54	62	42
24	k	20	N	45	51	48	68	42
25	k	20	N	43	51	48	68	42
26	k	22	N	48	41	57	59	43
27	k	20	N	53	46	44	62	43
28	k	21	N	45	48	54	62	43
29	k	20	N	50	51	48	65	43
30	m	22	N	53	41	54	54	44
31	m	20	N	55	43	48	49	44
32	k	23	W	45	46	51	40	44
33	k	20	W	53	48	60	68	44
34	k	21	W	50	51	57	73	44
35	k	20	W	48	51	51	62	44
36	k	20	W	53	51	54	70	44
37	k	21	W	53	51	57	76	44
38	k	20	W	48	51	48	59	44
39	k	21	W	48	51	51	65	44
40	k	21	W	46	44	54	57	45

41	k	20	W	50	48	67	70	45
32	k	20	W	46	47	48	42	46
43	k	20	W	54	58	33	59	46
44	k	21	W	48	48	57	62	47
45	k	20	W	50	51	42	55	47
46	m	22	W	44	53	51	59	47
47	m	22	W	50	56	48	53	47
48	m	22	W	53	41	63	57	48
49	m	20	W	53	43	41	46	48
50	m	211	W	50	49	51	61	48
51	m	21	W	50	51	54	62	48
52	m	22	W	53	51	48	59	48
53	m	21	W	53	56	60	65	48
54	k	23	W	48	59	57	76	48
55	m	21	W	58	48	70	62	49
56	k	21	W	48	48	48	49	49
57	k	20	W	48	48	51	54	49
58	k	21	W	54	49	51	55	49
59	k	21	W	56	51	42	44	49
60	k	20	W	54	51	42	46	49
61	k	20	W	46	53	54	63	49
62	k	20	W	53	54	29	40	49

Aneks 2. Wyniki uzyskane w skalach i podskalach NEO-PI-R

nr	k/m	N/W- MW	MW-og	Neuro	Ekstra	Otwar	Ugodo	Sumien
1	k	N	32	36	52	34	58	45
2	k	N	34	44	45	37	43	43
3	k	N	34	38	64	65	58	43
4	k	N	35	56	43	47	54	42
5	k	N	36	70	26	44	57	32
6	k	N	37	61	38	38	48	54
7	k	N	39	51	43	34	36	36
8	k	N	39	44	30	33	26	56
9	k	N	39	64	50	49	43	44
10	k	N	39	47	50	33	48	48
11	k	N	39	51	58	53	30	48
12	k	N	40	47	38	34	36	34
13	k	N	41	28	46	35	59	52
14	k	N	41	47	45	46	48	30
15	k	N	41	34	37	53	48	53
16	k	N	41	53	53	39	56	53
17	k	N	41	55	40	42	45	31
18	k	N	41	39	49	41	44	45
19	k	N	42	53	44	34	42	47
20	k	N	42	41	64	46	48	40
21	m	N	42	39	61	48	42	54
22	m	N	42	62	49	43	41	45
23	m	N	42	57	48	43	52	43
24	k	N	42	46	32	33	58	54
25	k	N	42	48	35	31	45	37
26	k	N	43	53	46	52	42	49
27	k	N	43	52	53	37	39	47
28	k	N	43	46	51	31	45	44
29	k	N	43	50	57	24	55	55
30	m	N	44	52	64	78	51	39
31	m	N	44	56	43	49	34	42
32	k	W	44	64	38	63	36	36
33	k	W	44	52	44	51	54	62
34	k	W	44	41	58	64	48	40
35	k	W	44	46	45	38	52	40
36	k	W	44	58	40	51	54	45
37	k	W	44	44	47	39	60	53
38	k	W	44	54	71	61	28	35
39	k	W	44	55	62	46	43	28
40	k	W	45	45	57	46	35	54

41	k	W	45	44	66	39	39	33
32	k	W	46	54	45	44	58	33
43	k	W	46	69	32	59	57	38
44	k	W	47	47	39	29	58	55
45	k	W	47	47	41	42	31	47
46	m	W	47	59	53	52	47	60
47	m	W	47	60	51	63	54	26
48	m	W	48	58	38	36	42	43
49	m	W	48	33	56	49	62	59
50	m	W	48	35	70	83	64	43
51	m	W	48	41	46	43	69	68
52	m	W	48	58	40	52	44	41
53	m	W	48	62	48	42	49	42
54	k	W	48	60	60	61	41	48
55	m	W	49	53	52	44	35	29
56	k	W	49	49	54	39	54	47
57	k	W	49	46	54	44	61	47
58	k	W	49	46	54	50	54	38
59	k	W	49	44	64	44	47	43
60	k	W	49	52	40	38	43	44
61	k	W	49	39	46	41	58	55
62	k	W	49	53	30	31	37	40

nr	k/m	N/W- MW	MW-og	N1-Lęk	N2-A' Wr	N3-Depr	N4-N's-kr	N5-Impul	N6- Nadwr
1	k	N	32	31	38	32	50	44	47
2	k	N	34	41	46	46	41	41	57
3	k	N	34	33	44	46	28	46	51
4	k	N	35	55	53	51	62	55	49
5	k	N	36	55	69	72	67	64	61
6	k	N	37	63	51	63	47	55	67
7	k	N	39	49	51	48	52	39	65
8	k	N	39	47	53	42	35	48	51
9	k	N	39	69	62	61	62	53	51
10	k	N	39	41	60	48	56	48	35
11	k	N	39	41	60	38	56	57	53
12	k	N	40	43	51	38	52	46	59
13	k	N	41	27	44	32	37	28	37
14	k	N	41	47	40	59	47	46	45
15	k	N	41	41	40	27	45	37	41
16	k	N	41	43	58	59	52	60	43
17	k	N	41	53	55	51	56	48	59
18	k	N	41	51	42	46	35	37	39
19	k	N	42	51	62	48	39	57	55
20	k	N	42	33	46	53	26	64	41
21	m	N	42	44	53	35	28	43	49
22	m	N	42	53	66	54	69	58	54
23	m	N	42	53	53	50	50	61	65
24	k	N	42	57	44	44	47	30	57
25	k	N	42	55	46	46	33	62	51
26	k	N	43	45	46	44	52	66	59
27	k	N	43	47	53	57	45	48	57
28	k	N	43	57	49	44	41	50	43
29	k	N	43	43	53	46	28	55	73
30	m	N	44	44	62	43	40	78	45
31	m	N	44	53	48	56	57	45	65
32	k	W	44	61	58	61	54	55	71
33	k	W	44	55	46	61	56	41	45
34	k	W	44	43	44	32	43	57	45
35	k	W	44	49	58	44	47	35	49
36	k	W	44	55	58	51	60	55	55
37	k	W	44	45	58	48	37	46	41
38	k	W	44	49	75	40	39	60	57
39	k	W	44	43	71	48	41	66	57
40	k	W	45	35	53	48	45	53	47
41	k	W	45	55	66	27	33	57	41
32	k	W	46	39	58	63	60	50	49

43	k	W	46	51	64	66	67	62	69
44	k	W	47	55	44	49	47	37	51
45	k	W	47	41	62	46	43	50	45
46	m	W	47	64	53	52	43	71	58
47	m	W	47	51	64	66	43	71	52
48	m	W	48	61	48	56	52	53	65
49	m	W	48	36	39	37	31	40	45
50	m	W	48	28	44	31	33	53	49
51	m	W	48	49	30	43	50	48	43
52	m	W	48	49	57	39	64	55	72
53	m	W	48	57	59	66	66	45	56
54	k	W	48	61	64	63	54	39	59
55	m	W	49	47	64	50	33	61	58
56	k	W	49	49	53	57	50	41	45
57	k	W	49	47	44	55	43	44	49
58	k	W	49	45	44	49	41	46	55
59	k	W	49	39	53	51	41	50	39
60	k	W	49	57	53	51	54	37	55
61	k	W	49	41	38	48	41	35	47
62	k	W	49	51	53	55	50	60	45

nr	k/m	N/W- MW	MW-og	E1-Serde	E2-Towa	E3-Aser	E4- Aktyw	E5- P'dozn	E6- Em'poz
1	k	N	32	50	56	40	56	50	56
2	k	N	34	48	49	56	37	50	37
3	k	N	34	70	59	53	50	63	63
4	k	N	35	40	44	38	46	59	41
5	k	N	36	18	35	40	33	41	26
6	k	N	37	40	45	47	31	37	48
7	k	N	39	33	44	40	46	48	56
8	k	N	39	21	28	47	46	37	35
9	k	N	39	52	51	51	44	46	56
10	k	N	39	57	49	45	46	46	58
11	k	N	39	45	56	51	59	61	58
12	k	N	40	23	51	45	50	46	30
13	k	N	41	52	47	45	50	52	37
14	k	N	41	48	47	43	41	42	56
15	k	N	41	55	44	49	29	29	43
16	k	N	41	52	47	64	54	48	48
17	k	N	41	45	42	40	27	46	56
18	k	N	41	45	47	64	33	61	43
19	k	N	42	38	45	47	46	56	41
20	k	N	42	67	63	51	54	65	56
21	m	N	42	49	52	58	71	59	61
22	m	N	42	53	54	53	37	54	39
23	m	N	42	40	51	58	32	52	56
24	k	N	42	45	37	36	44	29	35
25	k	N	42	26	30	43	41	50	48
26	k	N	43	50	45	45	56	41	48
27	k	N	43	55	58	62	50	50	37
28	k	N	43	48	54	51	46	52	52
29	k	N	43	65	58	73	35	63	35
30	m	N	44	60	58	60	54	61	65
31	m	N	44	43	52	55	40	35	46
32	k	W	44	38	40	43	44	46	39
33	k	W	44	62	49	47	37	35	48
34	k	W	44	57	63	53	44	59	56
35	k	W	44	50	40	62	46	48	32
36	k	W	44	38	49	36	37	48	48
37	k	W	44	45	54	47	46	44	48
38	k	W	44	60	63	64	61	73	67
39	k	W	44	62	63	53	50	63	56
40	k	W	45	45	45	67	54	63	54
41	k	W	45	57	70	58	59	67	52
32	k	W	46	35	44	36	46	58	56

43	k	W	46	45	35	32	31	48	32
44	k	W	47	50	42	43	41	37	41
45	k	W	47	38	40	56	35	50	41
46	m	W	47	60	54	58	50	37	56
47	m	W	47	58	43	50	42	50	61
48	m	W	48	40	52	38	54	25	42
49	m	W	48	56	58	60	50	48	56
50	m	W	48	64	64	58	62	61	77
51	m	W	48	49	45	50	52	42	44
52	m	W	48	40	38	53	57	35	39
53	m	W	48	38	54	60	59	38	44
54	k	W	48	60	58	51	59	54	61
55	m	W	49	45	62	55	47	52	46
56	k	W	49	50	63	56	52	48	48
57	k	W	49	52	51	49	56	54	56
58	k	W	49	55	63	49	44	58	48
59	k	W	49	65	58	67	52	58	61
60	k	W	49	43	40	51	33	42	50
61	k	W	49	52	49	47	31	44	58
62	k	W	49	23	45	38	31	41	35

nr	k/m	N/W- MW	MW-og	O1- Wyobr	O2-Este	O3-Uczu	O4-Dzial	O5-Idee	O6- Warto
1	k	N	32	34	35	35	38	51	45
2	k	N	34	44	39	35	40	46	42
3	k	N	34	66	67	52	60	55	59
4	k	N	35	47	39	49	53	55	45
5	k	N	36	72	37	28	45	55	31
6	k	N	37	49	37	49	40	30	45
7	k	N	39	42	35	35	58	28	39
8	k	N	39	42	41	33	40	35	39
9	k	N	39	53	44	49	58	46	45
10	k	N	39	42	31	33	43	39	45
11	k	N	39	72	33	52	50	55	48
12	k	N	40	40	37	42	33	51	28
13	k	N	41	42	39	35	33	51	39
14	k	N	41	66	39	40	40	42	59
15	k	N	41	49	59	42	48	53	64
16	k	N	41	53	35	35	48	46	37
17	k	N	41	51	35	47	40	53	39
18	k	N	41	49	35	40	50	48	42
19	k	N	42	38	48	35	40	35	39
20	k	N	42	57	48	47	45	35	51
21	m	N	42	54	45	54	56	38	45
22	m	N	42	46	43	37	50	48	47
23	m	N	42	62	45	28	42	42	50
24	k	N	42	38	41	40	35	42	31
25	k	N	42	51	37	40	13	44	37
26	k	N	43	61	46	47	58	44	51
27	k	N	43	42	46	40	50	33	37
28	k	N	43	49	20	47	38	35	37
29	k	N	43	40	22	24	40	33	37
30	m	N	44	70	74	54	80	73	55
31	m	N	44	56	45	30	58	56	50
32	k	W	44	61	59	52	65	58	59
33	k	W	44	61	54	45	33	60	48
34	k	W	44	59	59	66	50	58	67
35	k	W	44	59	31	33	53	39	34
36	k	W	44	57	48	49	53	42	56
37	k	W	44	38	39	42	38	51	51
38	k	W	44	72	48	56	50	62	56
39	k	W	44	49	44	56	50	39	48
40	k	W	45	47	31	54	55	51	48
41	k	W	45	44	37	54	38	33	53
32	k	W	46	53	37	54	48	37	48

43	k	W	46	64	50	56	53	58	53
44	k	W	47	34	37	35	33	42	34
45	k	W	47	53	35	40	43	60	34
46	m	W	47	60	59	54	45	44	45
47	m	W	47	66	65	54	42	52	66
48	m	W	48	36	48	32	61	31	42
49	m	W	48	50	50	47	61	46	42
50	m	W	48	66	79	69	77	65	71
51	m	W	48	44	43	37	45	61	42
52	m	W	48	56	50	54	56	56	34
53	m	W	48	48	36	42	48	52	42
54	k	W	48	64	52	59	50	60	62
55	m	W	49	56	36	47	53	34	53
56	k	W	49	49	41	35	50	42	39
57	k	W	49	38	59	42	43	42	51
58	k	W	49	59	54	35	53	51	48
59	k	W	49	57	35	38	55	51	39
60	k	W	49	47	46	33	53	30	45
61	k	W	49	44	59	42	48	28	39
62	k	W	49	36	50	17	43	42	34

nr	k/m	N/W- MW	MW-og	U1-Zaufa	U2- Prosto	U3-Altru	U4-Ustepl	U5- Skrom	U6- S'rozc
1	k	N	32	61	54	60	58	50	47
2	k	N	34	42	44	35	54	52	43
3	k	N	34	56	50	60	52	54	64
4	k	N	35	51	46	49	56	60	50
5	k	N	36	56	54	38	58	58	64
6	k	N	37	42	55	46	47	50	50
7	k	N	39	49	38	35	58	38	19
8	k	N	39	13	40	30	41	42	37
9	k	N	39	40	48	35	45	56	43
10	k	N	39	59	55	58	50	38	30
11	k	N	39	35	30	46	39	44	23
12	k	N	40	49	48	24	52	42	19
13	k	N	41	59	54	52	64	56	47
14	k	N	41	35	38	55	52	56	61
15	k	N	41	54	52	38	56	46	43
16	k	N	41	49	59	52	58	46	61
17	k	N	41	37	50	35	54	52	50
18	k	N	41	40	55	41	50	32	64
19	k	N	42	44	40	41	50	46	47
20	k	N	42	44	40	58	37	54	71
21	m	N	42	54	50	47	40	37	42
22	m	N	42	43	46	42	48	37	51
23	m	N	42	38	62	59	55	50	39
24	k	N	42	51	61	52	64	50	50
25	k	N	42	54	48	38	54	44	40
26	k	N	43	30	52	55	54	44	30
27	k	N	43	47	38	33	50	46	40
28	k	N	43	35	38	44	71	40	54
29	k	N	43	59	59	55	58	54	26
30	m	N	44	52	40	64	28	50	79
31	m	N	44	52	46	37	42	33	26
32	k	W	44	37	40	27	52	42	43
33	k	W	44	44	48	63	54	50	61
34	k	W	44	37	52	41	64	44	50
35	k	W	44	44	52	52	58	44	64
36	k	W	44	51	57	58	58	46	43
37	k	W	44	59	55	60	54	52	64
38	k	W	44	40	34	30	37	34	40
39	k	W	44	54	44	46	35	46	54
40	k	W	45	44	36	46	39	44	30
41	k	W	45	59	28	66	39	26	50
32	k	W	46	61	48	55	54	56	61

43	k	W	46	54	55	52	58	50	57
44	k	W	47	56	57	49	64	50	50
45	k	W	47	44	36	35	43	34	33
46	m	W	47	47	46	59	33	52	54
47	m	W	47	47	72	59	55	46	26
48	m	W	48	52	50	37	40	50	39
49	m	W	48	63	52	59	60	54	58
50	m	W	48	54	68	57	51	56	67
51	m	W	48	52	60	64	77	54	67
52	m	W	48	43	46	35	53	46	58
53	m	W	48	49	52	42	44	46	67
54	k	W	48	54	28	52	50	34	57
55	m	W	49	45	38	40	40	46	36
56	k	W	49	56	44	55	52	64	43
57	k	W	49	51	63	55	54	64	54
58	k	W	49	56	50	52	60	52	43
59	k	W	49	49	59	33	43	46	57
60	k	W	49	44	46	33	50	46	54
61	k	W	49	56	54	60	60	50	54
62	k	W	49	42	42	44	56	34	26

nr	k/m	N/W- MW	MW-og	S1-Komp	S2-S'porz	S3-Obow	S4- D'osiąg	S5- Samod	S6-Rozwa
1	k	N	32	53	44	50	38	51	40
2	k	N	34	42	50	43	46	37	50
3	k	N	34	47	48	41	52	49	34
4	k	N	35	42	36	58	46	45	38
5	k	N	36	42	29	30	23	41	52
6	k	N	37	50	58	50	52	49	56
7	k	N	39	44	40	27	46	43	36
8	k	N	39	50	54	45	62	57	58
9	k	N	39	47	48	43	46	37	50
10	k	N	39	56	44	47	36	43	64
11	k	N	39	47	54	45	52	51	42
12	k	N	40	39	44	30	36	33	46
13	k	N	41	58	50	52	46	53	50
14	k	N	41	42	27	36	20	39	44
15	k	N	41	67	50	50	44	43	62
16	k	N	41	53	56	52	46	51	52
17	k	N	41	33	38	32	33	27	50
18	k	N	41	39	36	45	49	49	56
19	k	N	42	47	50	43	52	43	52
20	k	N	42	33	38	54	59	37	34
21	m	N	42	53	63	46	63	58	39
22	m	N	42	47	47	37	42	49	54
23	m	N	42	47	51	37	39	46	48
24	k	N	42	56	52	50	44	49	64
25	k	N	42	33	48	38	38	45	36
26	k	N	43	56	60	50	38	43	48
27	k	N	43	50	46	52	44	41	54
28	k	N	43	33	38	47	57	41	56
29	k	N	43	44	48	63	49	65	50
30	m	N	44	44	28	55	58	44	32
31	m	N	44	25	40	48	50	51	50
32	k	W	44	31	36	43	44	43	40
33	k	W	44	67	60	56	54	47	68
34	k	W	44	44	36	50	28	43	52
35	k	W	44	56	46	41	33	35	46
36	k	W	44	42	54	45	31	45	56
37	k	W	44	50	58	54	44	45	58
38	k	W	44	50	38	38	33	31	42
39	k	W	44	28	36	36	23	37	38
40	k	W	45	58	56	50	57	55	42
41	k	W	45	39	35	38	41	41	30
32	k	W	46	44	44	34	17	41	38

43	k	W	46	36	36	38	33	43	56
44	k	W	47	53	50	50	44	57	64
45	k	W	47	53	46	30	44	57	54
46	m	W	47	58	61	57	61	56	50
47	m	W	47	44	26	44	15	37	33
48	m	W	48	44	53	35	50	44	45
49	m	W	48	61	49	55	52	65	58
50	m	W	48	39	36	55	55	56	33
51	m	W	48	69	63	62	66	67	54
52	m	W	48	41	45	37	52	46	43
53	m	W	48	50	49	28	47	46	47
54	k	W	48	47	54	52	62	37	42
55	m	W	49	33	43	33	39	30	35
56	k	W	49	50	46	52	52	41	48
57	k	W	49	61	40	54	44	45	46
58	k	W	49	44	35	41	38	41	48
59	k	W	49	47	48	43	49	31	52
60	k	W	49	44	46	50	38	49	44
61	k	W	49	58	52	52	49	49	60
62	k	W	49	44	38	47	28	33	60